

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond
Ettevõtte majanduse instituut

Henrik Antsov

**ETTEVÕTTE ASUTAMISEST KÄIBE TEKKIMISENI OÜ
MEDILITE NÄITEL**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: Triin Kask

Tartu 2012

Soovitan suunata kaitsmisele

(juhendaja allkiri)

Kaitsmisele lubatud “ “ 2012. a.

..... õppetooli juhataja

.....

(õppetooli juhataja nimi ja allkiri)

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd,
põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

(töö autori allkiri)

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1. ETTEVÕTTE ALUSTAMISE PROTSESSI TEOREETILISED ALUSED	8
1.1. Ettevõtlusega alustamise erinevate teoreetiliste käsitluste võrdlus	8
1.2. Ettevõtja isiksus.....	12
1.3. Ettevõtte alustamise protsessi probleemid.....	15
2. ETTEVÕTTE ALUSTAMISE PROTSESS OÜ MEDILITE NÄITEL.....	20
2.1. Ettevõtte üldiseloostus ja uurimismetoodika kirjeldus.....	20
2.2. Praktilise ettevõtte alustamise protsessi analüüs ja võrdlus teooriaga	22
2.3. Probleemidega toimetulek OÜ Medilite näitel.....	35
KOKKUVÕTE.....	40
VIIDATUD ALLIKAD	43
LISAD	46
Lisa 1. Statistilisse profiili kuuluvad ettevõtted.....	46
Lisa 2. Ettevõtete surmamäär (Protsentides).....	46
Lisa 3. OÜ Medilite B-kaart.....	47
Lisa 4. Kontoväljavõtte koondandmed perioodil 29.01.2011 - 05.01.2012 05.02.2012...	48
Lisa 5. Autori vestlus Imre Avaloga (AS Saku Õlletehased Müügijuht) Suudlevates tudengites 10.10.2011. Üleskirjutis.....	48
Lisa 6. Autori vestlus Tiit Teraskiga (OÜ Audiosky tegevjuht ja omanik) 05.05.2011. Üleskirjutis.	49
Lisa 7. Autori vestlus Margo Juurik'ga (OÜ Osman auto üks omanikest) 13.03.2012. Üleskirjutis.	50
Lisa 8. Autori vestlus Väino Põllumäega (AS Astri Pagarid üks omanikest) 12.02.2012. Üleskirjutis.	51
SUMMARY	53

SISSEJUHATUS

Üha enam räägitakse Eestis ettevõtluse olulisusest. Peetakse tähtsaks inimeste harimist ja nende kaasamist majandusellu. Palju toimub Euroopa Liidu poolt rahastatud konverentse, millega püütakse ettevõtlust inimestele lähemale tuua. Soovitakse, et inimesed asutaksid ettevõtteid, millel oleks ka ekspordipotentsiaal. Just eksport on see, mis aitab majandusel kasvada ja raha riiki sisse tuua. Oluliseks peetakse veel turismi ja sellega seonduvaid valdkondi.

Aktuaalseks peetakse ettevõtlust, kuna see annab inimesele võimaluse ennast teostada ja muuta enda elu sõltuvaks iseendast. Ettevõtete rajamine toob suurt kasu riigile, kuna see vähendab tööpuudust ja suurendab maksutulu.

Sellist tegutsemist hinnatakse just seetõttu, et muutunud on maailma üldine vaade majandusest. Ollakse veendumusel, et inimene peab enda heaolu eest ise seisma, varasemalt loodeti suurte ettevõtete kaitsvale tiivale. Siis valiti töökoht koguks eluks ja ei olnud harvad olukorrad, kus järeltulijad jätkasid oma vanemate ametikohal samas ettevõttes. 1850 – 1900 aastal oli korporatsioon standardseks ettevõtluse vormiks. Arvatakse, et kuni 13,5 miljonit inimest tuli Ameerikasse õnne otsima. Inimesed tegid lõputuid tunde päevas tööd. Öeldakse, et 1890 aastaks omas 1% inimesi üle 50% maailma varast, ning kontrollis selle abil üle poole maailma inimeste sissetulekut. (Garfinkel 2006: 48)

Tänaseks on see pilt paljuski muutunud. Eestis on ettevõtluse areng olnud ajast, kus sotsialism vahetus kapitalismiga, kasvanud mitmekordselt. Aastatel 2000 kuni 2010 on osauhingute arv kasvanud 31021-lt 63398-le (Lisa 1)(Eesti statistilisse profiili... 2011).

Seega on muutunud iga aastaga üha aktuaalsemaks ettevõtluse ja selle nüansside uurimine. Selleks annab oma panuse Euroopa Liit. Euroopa Sotsiaalfondi poolt kaasrahastatud Stardi- ja kasvutoetuse programmi eelarve oli rahastamisperioodil 2007-2013 7516009,86 eurot (Stardi ja kasvutoetuse...2012).

Riigipoolsele huvile ettevõtlust Eestis arendada andis olulise tõuke viimane majanduskriis, mis näitas selgelt ära riigi tootluse kitsaskohad. Majandus ei saa areneda läbi laenumahtude suurenemise ja tarbimise, vaid läbi ettevõtluse, töökohtade loomise ja sisetoodangu eksportimise. Varem tööandjale teenust osutanud inimesed, kes majanduslanguse tõttu töö kaotasid, on üha enam hakanud mõtlema oma ettevõtte asutamise peale. Töökoha kaotus tõi paljudele kaasa väga traagilisi tagajärgi, näiteks laenu teenindamise ja kodu kaotamise näol. See omakorda on tinginud inimestes vajaduse oma tulevik paremini kindlustada ning siin on üheks oluliseks väljundiks ise tööandjaks ehk ettevõtjaks hakata. Tööandja ja töövõtja seisukohast on ehk suurim erinevus see, et kui ettevõtted maksimeerivad oma kasumit ning püüavad seda sageli teha tööjõukulude arvelt, siis töötajale tundub see ebaõiglane. Sageli on neil raske mõista, et rasketel aegadel on kulude kärpimine mõõdapääsmatu, vastasel juhul on tulemuseks pankrot. Statistikaameti andmetele tuginedes on pankrottide arv asutatavate ettevõtete koguarvust kasvanud 7,6%-lt 2004. aastal 10,3%-le 2010. Aastal (Lisa 2), mis omakorda viitab sellele, et töötaja jaoks eksisteerib alati oht töö kaotada (Eesti ettevõtete surmamäär... 2011).

Seetõttu on eriti oluline, et iga alustav ettevõtja saaks täielikult aru ettevõtlusega kaasnevatest võimalustest ja ohtudest ning väliskeskkonna mõjust ettevõtte tegevusele. Seega räägibki antud bakalaureusetöö ettevõtte asutamise sammudest käibe tekkimiseni, mõtestab lahti isikuomaduste olulisuse ja vaatleb erinevaid ohte, mis võivad ettevõtte rajamisel ette tulla.

Bakalaureusetöö eesmärgiks on välja tuua sarnasused ja erinevused ettevõtlusega alustamise teoreetilise ja praktilise käsitluse vahel OÜ Medilite näitel. Antud eesmärki täites saavad lugejad informatsiooni teooria ja praktika erinevustest, ettevõtte erinevate

etappide ühendamisest ja nõu, kuidas ise ettevõtlusega alustada. Selleks on töö autor seadnud ülesanded:

- Analüüsida ettevõtja isiksusetüüpe;
- Analüüsida ettevõtte alustamise teoreetilisi käsitlusi;
- Tuua välja ettevõtte alustamise etapid ja kaasnevad ohud;
- Viia läbi praktiline ettevõtte alustamise protsess ja seda analüüsida;
- Viia läbi OÜ Medilite SWOT analüüs ohtude väljaselgitamiseks;
- Võrrelda empiirilisel teel saadud tulemusi teooriaga.

Autor kasutab töö koostamisel tegevuspõhise uuringuga kogutud materjali ning seob selle erinevate teooriatega. Tänapäevaks on palju uuritud ettevõtlusega alustamise erinevaid protsesse eraldi, nt. äriplaani koostamine, kuid antud töö eripäraks on nende protsesside sidumine ühtseks tervikuks. Käesoleva bakalaureusetöö näol on tegemist tegevuspõhise uuringuga, kus töö autor on kõik ettevõtte alustamise sammud ise läbi viinud ja töö käigus loonud ettevõtte OÜ Medilite, mis haldab ööklubi Pärnus, nimega Beach Club. Töö autor on ühtlasi ettevõtte omanik ja tegevjuht.

Bakalaureusetöö koosneb kahest osast – teoreetilisest ja empiirilisest. Teoreetilises osas analüüsitakse ettevõtlusega alustamise protsessi etappe, tuuakse välja erinevate autorite seisukohad. Seejärel analüüsitakse ettevõtja isikuomadusi, mis on oluliseks eelduseks ettevõtlusega tegelemiseks, ning tuuakse välja võimalikud ohud ettevõtlusega alustamisel. Töö esimese osa eesmärgiks on anda selgitus erinevatele ettevõtlusega seotud mõistetele ning välja tuua teooriast olulisimad aspektid ettevõtlusega alustamiseks, mida omakorda saab võrrelda praktilise ettevõtluse alustamise juhtumiga.

Empiirilises osas käsitletakse OÜ Medilite tegevust, tuuakse välja ettevõtte alustamise protsessi analüüs ja võrreldakse praktiliselt saadud tulemusi teooriaga. Empiirilise osa eesmärgiks on välja tuua ettevõtte alustamise sammud ja reastada need õigesse järjekorda. Lisaks juhib empiirilises osas autor tähelepanu nüanssidele, mis võivad asutamisel oleva ettevõtte pankrotiohtu seada. Empiirilises osas leitakse andmed osalusuuringuga, mille

läbiviimise protsessis oli töö autor isiklikult. Osalusuuringu läbiviimine oli oma mitmete nüansside tõttu keeruline. Töö autor ei olnud enne uuringu alustamist sellise mastaabiga projektiga tegelenud, seega oli uuringu läbiviija samasuguses seisus, kus on isikud, kes soovivad alustada ettevõtlusega tegelemisega esmakordselt. Siiski on rajatud ettevõtte, mille esimese aasta käive oli 128 000 eurot.

Osalusuuringu mahukusest annab märku ka see, et ettevõtte alustamisel kasutati Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) alustava ettevõtte toetust 7000 euro väärtuses. Oluline on see just seetõttu, et EAS on tuntud oma rangete kriteeriumite tõttu, millele vastavust kontrollitakse pidevalt. Seega on osalusuuring läbinud esmase kontrolli positiivselt.

Autor soovib bakalaureusetöö koostamisel tänada mitmeid ettevõtjaid, kes on olnud abiks OÜ Medilite loomisel. Kes on aidanud nõu ja jõuga, on aktsepteerinud noori tulijaid, kellel puudub aastatepikkune kogemus ja krediidireiting. Siinkohal ütlekski tänusõnad Tiit Teraskile OÜ Audiosky'st, Imre Avalole AS Saku Õlletehas'est. Rein Kilgile ja Tauno Värgile AS Pere Restoranid'est. Lisaks tahaks veel tänu avaldada Olev Luhaäärele OÜ'st E&T Valgus ja EAS-ile, kes toetas OÜ Medilite't 7000 euroga. Kindlasti jätkub koostöö ka järgnevatel aastatel.

Meelelahutus oli täiesti võõras valdkond, mistõttu oli firma rajamisel vajalik pidev kohalolek, seetõttu tahaks tänu avaldada ka enda lähedastele, kes on pidanud minu äraolekuga harjuma. Kindlasti avaldaks tänu ka enda vanematele, kelle ettevõtluskogemus ja igakülgne abi on olnud tähtsal kohal ettevõtte loomisel. Ära ei tohi unustada ka autori juhendaja Triin Kask'i panust, et antud bakalaureusetöö kaante vahele saaks.

1. ETTEVÕTTE ALUSTAMISE PROTSESSI TEOREETILISED ALUSED

1.1. Ettevõtlusega alustamise erinevate teoreetiliste käsitluste võrdlus

Ettevõtlus on palju uuritud valdkond majanduses ning erilist tähelepanu on pööratud alustavatele ettevõtetele. Kuna paljud alustavad ettevõtted tegutsevad väga lühiajaliselt, siis on mitmed autorid uurinud, mis on need põhjused, miks alustavad ettevõtted pankrotistuvad juba esimestel aastatel. Ka töö autor peab oluliseks erinevate teooriate võrdlust just pankroti ohu vältimiseks. Neid kitsaskohti on vajalik analüüsida, et ise teiste vigadest õppida. Alustav ettevõtja peaks kindlasti uurima teiste ettevõtjate kogemusi oma valdkonnas, et vältida teiste tehtud vigu ning hoida seeläbi kulusid kontrolli all.

Ettevõtlus on valdkond, kus puuduvad garantiid, ning kõikide riskide elimineerimine on praktiliselt võimatu. Et ettevõtlusega seondavaid riske maandada ja läbilöögi võimalust suurendada, on oluline planeerimine (Morgan 2007: 36). Selleks, et alustada ettevõtlusega on vaja isikul oskust ohukohti märgata. Inimene, kes ei suuda arvestada ettevõtluse kitsaskohtadega, mis tekitavad probleeme, võib lõpetada läbikukkumisega. Ameerika Väikeettevõtete Administratsioon on välja toonud, et üle 50%-i ettevõtetest lõpetavad tegevuseesimese aasta jooksul ja üle 95%-i pankrotistuvad järgmise viie aasta jooksul (Why small businesses.... 2012). Põhjused saab välja tuua (Morgan 2007: 37):

- kogemuste puudumine;
- rahaliste vahendite puudumine;
- kehv asukoht;
- kehvad tootmisvahendid/inventar,

- üleinvesteeringimine,
- kehvad laenutingimused;
- ettevõtte vahendite isiklikuks otstarbeks kasutamine;
- ootamatu kasv.

Nagu eelpool olevast loetelust näha, on ettevõtluses palju ohukohti, mis võivad viia pankrotistumiseni. Just seetõttu on oluline neid ohukohti silmaspidada ja selle abil oma pankrotistumise tõenäosust vähendada.

Tartu üks tunnustatumaid infotehnoloogia valdkonna ettevõtteid OÜ CodeWiser pankrotistus tänu valedele otsustele. Prooviti toota tehnoloogiat, millele aasta pärast enam turgu ei olnud (Andekate tarkvaraarendajate firma...). OÜ CodeWiseri juhtum näitlikustab ilmekalt seda, kui oluline on pikemaajaliselt tegevust planeerida ning tulevased käigud läbi mõelda.

Üheks heaks meetodiks on ettevõtlusega alustamisel probleemsete kohtade märkamiseks korralik analüüs, mis on läbiviidud äriplaanis. Üheks heaks analüüsimeetodiks, mis paneb idee teostajat mõtlema kitsaskohtadele on SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*) analüüs, mille abil vaadeldakse ettevõtte sisemisi tugevusi ja nõrkusi ning väliskeskkonnast tulenevaid võimalusi ja ohte. SWOT annab analüüsijale võimaluse kasutada ettevõtte asutamisel tema tugevusi ning väliseid võimalusi, vähendada nõrkusi ning väliseid ohte selleks sobivat strateegiat rakendades (Friend 2004: 85). SWOT analüüs peab olema järjepidev kogu ettevõtte tegutsemisaja vältel, kuna aja jooksul muutuvad nii ettevõtte tugevused ja nõrkused kui ka väliskeskkonnast tulenevad võimalused ja ohud. Kui ideid on palju, aitab SWOT valida ka ärivaldkonda, milles ettevõtlusteede alustada. Kuid lisaks SWOTile mõjutab valikut ka motiiv, mida alustav ettevõtja korda tahab saata. Siinkohal on peamised kaks koolkonda, mille seisukohad ärivaldkonna valimiseks on suhteliselt erinevad (Pinson, Jinnet 2006: 12):

1. Valida ärivaldkond, kus on suur kasumipotentsiaal – peamine motiiv on teenida palju raha;

2. Valida ärivaldkond, mida armastatakse – peamine motiiv on saada emotsionaalne rahulolu. See on valdkond, milles ollakse osavad.

Kui motivaatoriks on kasumiteenimine, siis tuleb vaadata, mida see tähendab: äri peab katma kõik kulud,, tagama omanike isiklikud materiaalsed vajadused ja kõigele lisaks jätma vaba kapitali, mille arvelt laieneda. Kui just materiaalsus on see, milleks ettevõtlusega tegeleda, tuleks koostada kuluaruanne, ning uurida, milline peab olema kasumimarginaal rajatavas ettevõttes. Alles siis saab mõelda, kas on otstarbekas senine töö seljataha jätta ja ettevõtlusega tegelema hakata. Kui tegemist on armastusega selle vastu, millega tegeletakse või soovitakse tegeleda, siis tuleks analüüsida, kas sellele on turgu – kas idee on teostatav (*ibid*:14)?

Ramsey (2001: 16) on välja toonud kolm reeglit, millele tuleks mõelda ettevõtlusvaldkonna valikul:

- Reegel 1: Ettevõtted, mis nõuavad suures mahus vahendeid, on liialt kallid alustamiseks ja edu saavutamiseks;
- Reegel 2: Inimesed ei soeta asju, mis ei anna nende elule väärtust. Seega peab olema kindel, et asi mida pakutakse on võrdne või suurema väärtusega kui summa, mis selle eest makstakse;
- Reegel 3: Reklaam on kulukas, seega tuleb leida ettevõtlusvaldkond, mis on nii unikaalne, et inimesed levitavad ja reklaamivad toodet ise. Tuleb tootele/teenusele lisada lisandväärtust erilise teenuse või uue lähenemisega ettevõtlusvaldkonnas.

Morgan (2007: 40) on võrrelnud ettevõtlusega alustamist malega, kus tuleb kõik oma sammud läbi mõelda, et mängu võita. Tuleb mõelda, kas ollakse sobiv ettevõtluseks, tuleb kaaluda, milline valdkond on õige, tuleb vaadata, kas antud toodet/teenust on vaja, ja lõpuks, millist toodet müüa, kus ollakse ülesleitav ja millised oskused tuuakse ettevõtlusesse, millist kapitali ettevõtlus vajab. Pinson, Jinnet (2006: 13) on seisukohal, et ettevõtlusega alustamiseks on vaja läbida teekond, kus analüüsitakse isikuomadusi ja valdkonda, milles soovitakse tegeleda, analüüsitakse enda oskusi ja vabasid vahendeid ning turgu, kuhu minnakse. Ka Ramsey (2001: 21) on seisukohal, et oluline on enne ettevõtluse

sammude järjestamist analüüsida enda omadusi, et selgitada välja, kas on seda, mis aitab edu saavutada. Allpool on välja toodud tabel erinevate autorite poolt seatud ettevõtlusega alustamise sammudega.

Tabel 2: Erinevate autorite poolt esitatud ettevõtlusega alustamise sammud.

Autor Samm	Peter Morgan	Linda Pinson, Jerry Jinnet	Dan Ramsey
Samm 1	Isikuomaduste analüüs	Isikuomaduste analüüs	Isikuomaduste analüüs
Samm 2	Tulla välja ideega, mida pakkuma hakata	Analüüsida turgu	Õppida valdkonna eripärad selgeks
Samm 3	Panna paika toote hinnakujundus ja kasumimarginaal	Valida ettevõtte nimi	Õppida tundma enda kliente
Samm 4	Analüüsida konkurente	Valida asukoht	Õppida tundma seadusandlust
Samm 5	Panna paika toote turundus	Valida ettevõtlusvorm	Teha selgeks enda finantsilised vahendid
Samm 6	Valida ettevõtlusvorm	Ettevõtte esitlemine	Lisada lisandväärtus enda tootele
Samm 7	Finantseerimine	Lubade taotlemine	Hoida püsikliente
Samm 8	Muuta oma toode klientidele kättesaadavaks	Finantseerimine	Majandada rahaga targasti

Samm 9	Hoida kontrolli all jooksvad kulud	Hoida raamatupidamine kontrolli all	Teha paremini kui teised
Samm 10	Hoida raamatupidamine kontrolli all	Turundusplaani väljatöötamine	
Samm 11		Ettevõtte promomine	

Allikas: Autori koostatud viidatud allikate põhjal.

Eelpool olevast tabelist on näha, et autorid on ainult ühes punktis samal seisukohal – kõige esimese punktina tuleb analüüsida isikuomadusi, mida käesoleva töö autor käsitleb järgmises peatükis. Osad punktid on küll kattuvad, siiski on nende asukoht sammude hierarhias erinev.

Eelnevat kokku võttes on oluline rõhutada planeerimise olulisust ettevõtlusega alustamisel. Kui tegevusplaan ei ole läbimõeldud, võidakse jääda ilma hüvisest, mis kaasneb korraliku plaaniga. Kavand on just see, mis aitab kõik nüansid korralikult läbi mõelda. Selle abil viiakse läbi analüüs kitsaskohtade üle, tehakse arvutused ning saadakse teada ettevõtlusega seotud risk (10 abistavat küsimust... 2012).

1.2. Ettevõtja isiksus

Ettevõtjad erinevad sageli oma isikuomadustelt tavatöötajast ning teoorias on palju arutletud selle üle, millised omadused peavad ühel inimesel olema, et temast saaks hea ettevõtja. Käesolev alapeatükk keskendubki oluliste isikuomaduste väljatoomisele ja analüüsimisele.

Morris (2005: 5) on uurinud ettevõtja isikuomadusi ja välja toonud need, mis väljendavad valmisolekut ettevõtluseks:

- Soovitakse teha seda mida tahetakse, ilma teistele liiga tegemata;

- Märgatakse potentsiaalseid võimalusi ja probleeme;
- Räägitakse oma tunnetest siis, kui neist mõeldakse;
- Omatakse kiiret mõtlemisvõimet;
- Suudetakse ennast kehtestada;
- Suudetakse olla tehniliselt kompetentne, kui selleks on vajadus;
- Suudetakse leida võimalusi arenguks;
- Tahetaks pigem juhtida, kui olla juhitud;
- Ei kohkuta tagasilöökidest;
- Omatakse head tervislikku seisundit;
- Ollakse valmis minna laskma, kui selleks on vajadus;
- Soovitakse läbi lüüa.

Vastates nendele küsimustele, saadakse selgust enda isiksuse ja võimekuse kohta. Morris (2005: 5) on arvamisel, et mõne punkti juures, kus ollakse vastanud eitavalt, saab sellele rõhku pannes, aja möödudes positiivselt vastata.

EAS on omalt poolt isikuomadustena oluliseks pidanud: vaimset võimekust, teotahet, vastutusvõimet, suhtlemisoskust, enesekindlust koos otsustusvõimega, eesmärkide seadmise oskust ja valmisolekut riskimiseks (Sobivus ettevõtjaks... 2012).

Martin *et al.* (1992: 4) peavad oluliseks aga: töövõimet, saavutusvajadust, tervislikku eluviisi ja ka kogemust ettevõtluses või tegutsemisvaldkonnas. See on ka loogiline, kuna tegutsemine valdkonnas, millega ei olda varem kokku puutunud on keeruline. Kui vaadata Morrise eelmisel leheküljel väljatoodud nimekirja isikuomadustest, siis näeme, et ettevõtjale oluliseks omaduseks on ka vastupidavus tagasilöökide suhtes.

Enamik inimesi ei hakkagi just kõrge riskitaseme tõttu ettevõtjaks, kuna kardetakse läbipõrumist. Fordi autotööstuse looja Henry Ford on aga väitnud, et edu saavutamiseks tulebki korduvalt hakkama saada tagasilöökidega. Ford on enne edu saavutamist korduvalt põrunud. 1899. aasta augustis suutis Ford koguda 86 000 dollarit investoritelt, kes hävisid investeeringutega, kuna Ford ei suutnud toota autot, mis sobiks massidele. Ka siis, kui Ford

oli suutnud valmis ehitada esimese töökorras auto ja selle abil kogunud uuel ringilt investoritelt 60 000\$ suutis ta investorite raha ära kulutada ilma sobiliku toote ehitamiseta. Alles 1903. aastal õnnestus Ford kolmanda ringi investorite raha abil valmistada esimese täielikult töökorras mudeli Ford T, mille abil ettevõtte kasum kasvas esimese aasta lõpuks 1 100 000 dollarile (Ford, *et al* 1926: 52). Seega ei saa kartuses läbi kukkuda ettevõtlusest eemale hoida. Tuleb olla visa oma eesmärkide saavutamises ning arvestada sellega, et läbikukkumine, kuid ainult juhul kui ettevõtlusega jätkatakse, ei ole tee lõpp, vaid viga, millest saadakse õppida, et teinekord juba paremini otsuseid teha.

Arvestades eelpool olevat, toob autor välja järgmisel leheküljel asuva tabeli 1 autorite seisukohtadega isikuomaduste olulisuse üle

Tabel 1. Olulised ettevõtja isikuomadused erinevate autorite vaadete põhjal.

Isikuomadus Autor	Visadus	Julgus	Soov läbi lüüa	Organisee ritus	Kogemus	Võimalus te märkami ne	Kiire reageeri mine
M.Morris	Oluline	Ei ole maininud	Oluline	Ei ole maininud	Ei ole maininud	Oluline	Oluline
M.Charles	Ebaoluline	Ei ole maininud	Oluline	Ei ole maininud	Oluline	Ei ole maininud	Ei ole maininud
B. Moltz	Ei ole maininud	Oluline	Oluline	Ei ole maininud	Ei ole maininud	Ei ole maininud	Ei ole maininud
R. Lesonsky	Oluline	Oluline	Oluline	Oluline	Ei ole maininud	Oluline	Ei ole maininud

Allikas: Autori koostatud viidatud allikate põhjal (Barry 2003: 2),(Charles, *et al.* 1992: 14),(Morris 2005: 5),(Lesonsky 2001: 16).

Eelnevast tabelist on näha, et selleks, et teada saada, kas sobitakse tegelema ettevõtlusega, tuleks kõigepealt isiksuseomadusi uurida. Ettevõtjatel peavad olema mitmed erinevad omadused, mille abil ollakse võimelised oma senise mugava elu seljataha jätma ja ollakse valmis vastu võtma vastutus tuleviku rajamise eest. See on raske koorem, mida enda õlgadel kanda, kuid kui pingutada, siis on sellega võimalik harjuda. See ei ole koht, kus saaks öelda, et ettevõtluseks ei ole aega – seda saab alati leida. Tuleb hakata mõtlema, mida saadakse paremini pakkuda/teha: lugeda lehti ja vaadata elu kitsaskohti, sest edukaks saavad need, kes suudavad midagi pakkuda erilisemalt, soodsamalt või paremini, kui seda teised teevad. Ettevõtte ei pea olema eriline, kuid kui suudetakse kulutusi kokku hoida ja sellevõrra konkureerimises eelise võita, ollaksegi teistest ees. See ongi mäng, mida kõik ettevõtjad mängivad. Oluliseks on omada omadusi nagu: visadus, julgus, organiseeritus, kogemus, võimaluste märkamine, kiire reageerimine ja kõikide analüüsitud autorite poolt välja toodud omadus- soov läbi lüüa.

Kui soovitakse tegeleda ettevõtlusega on vajalik pealehakkamine. Niisama ei saavuta keegi mitte midagi. Kasulik on ka uudishimu, mis aitab protsessist aja möödudes aru saada. Ka töö autor on seisukohal, et antud isikuomadused on tähtsal kohal. Ilma omadusteta, mis panevad end liigutama, ei suudeta saavutada midagi. Selge on see, et kindlalt igakuiselt palgalt üle minna teadmatusse tuleviku üle on raske, aga võit on suurem kui kaotus. Palgatööle saab alati tagasi minna. Ka juhid hindavad töötajaid, kes suudavad aru saada ettevõtluse põhitõest- teenida kasumit.

1.3. Ettevõtte alustamise protsessi probleemid

Ettevõttega alustamine on ettevõtlusteel üks raskematest ülesannetest. Probleeme tekib mitmeid: Kuidas valida õige asi millega tegeleda, kuidas suudetakse lahkuda kohalt, kui saadakse igakuist palka, kuidas teatakse, et ettevõtmine saab edukaks jne.

Alustamise protsessil tehtud vead võivad viia omakorda läbikukkumiseni, mille põhjusteks on: kogematus, tööjõu puudus, konkurentsi tihenemine, muutused tehnilises keskkonnas,

muutused hobides, tavades ja kommetes, asendustoodete turuletulek jne.(Miridul 2008: 145).

Peamise probleemina nähakse rahapuudust, ollakse veendumusel, et mahukate projektidega ei saada tegeleda, kuna selleks lihtsalt puudub vaba kapital. Ilma kapitalita on keeruline enda projekte alustada. Siiski on olemas mitmeid asutusi, kes tulevad läbimõeldud projekti rahastamisel appi. EAS on öelnud: ” Kuna Eesti ettevõtlusaktiivsus on veel madalam kui Euroopas keskmiselt, siis on alustajatele suunatud tegevustes rõhk ettevõtlusteadlikkuse tõstmisel ja potentsiaalsete ettevõtjate innustamisel. Info ja teadlikkus on esiplaanil ka juba alustanud ettevõtjate puhul, kellel on sageli põhjalikud oskused ja kogemused küll oma tegevusvaldkonnas, kuid napib teadmisi ettevõtlusest. Pakume alustajatele mitmekesist teavet, alates veebiinfost kuni personaalse nõustamiseni mentorprogrammi raames. Lisaks saavad alustajad taotleda otsetoetusi ning soodsatel tingimustel stardilaenu” (Alustamine.... 2012). Seega näeme, et on võimalik leida kapital, kui enda tegemistesse uskuda. Erinevad rahastusallikad soovivad näha pühendunud inimesi, kes on läbi kaalutlenud võimalikud ohud.

Teise variandina on võimalik leida rahastust äriinglite¹ abil. On olemas rahakate ettevõtete ja -inimeste ühingud, kes aitavad rahasüstiga potentsiaalikaide äriideid, saades vastu rajatavast ettevõttest osalus (Äriinglitest....2012),(Private Venture Capital... 2012). Selleks, et leida vajalik rahastus, tuleb projekt põhjalikult lahti kirjutada, et oleks näha, et projekti taotleja on kõik kitsaskohad läbi käinud. Oluline on, et projekti autor ise usuks enda tegevusse.

Investoritele meeldivad keerukad projektid, mis on lihtsustatud kujule viidud. Selleks aga, et end kehtestada, tuleb kasutada erinevaid läbirääkimistaktikaid. Nagu ütleb Carl Lyons (Lyons 2007: 12): ”Läbirääkimine on elu mäng”- Ükskõik, kas sa teavitad seda endale või mitte. Läbirääkimisega puutume kokku koguaeg, suheldes lastega, äripartneritega, enda ülemusega või klientidega. Tõde on, et tihti ei saada seda, mida väärt ollakse, saadakse,

¹ Äriingel- tuntud ka kui investor, kes panustab potentsiaalikesse ettevõtetesse üks kord aastas vähemalt 50 000 USD ja omab mitmest ettevõttest koosnevat portfelli.

mida endale kaubeldakse. Ka bakalaureusetöö autor on samasugusel seisukohal. On oluline omada eneseusku, ilma selleta on teisi raske kaasata.

Probleeme tekib ettevõtte asutamisel äriprojekti edukuse hindamisega. Ei ole mõtet hakata tegelema projektiga, mille läbilöömise protsent on liiga madal. Ettevõtte potentsiaalsed võimekust saaks hinnata 5 sammulise meetodi abil (Norton 2005: 56):

- Samm 1- Koostööalti suhtlemise loomine: Selle all mõeldakse ettevõtte erinevate tasemete töötajate ja juhtkonna omavaheliste suhete harmooniat. Eluliselt tähtsa tähenduse taga on kalkulatsioon, et inimesed teevad ja tahavad rohkem teha hoolimata väsimusest, ilma isikliku riski kartusest. On tehtud uuringud, et kui suhtutakse töötajatesse heas usus, tsiviliseeritult, ausalt ja õiglaselt, siis ühendavad nad oma jõud, et teenida ettevõtet ja ületada kõik teele sattuvad takistused.
- Samm 2- Juhtimine: Hinnang, kus vaadeldakse juhi nutikust, otse väljaütlemist, enesekindlust ja kaastunnet. See on oluline, et saada teada kas saadakse hakkama juhtimisega ja enda kehtestamisega.
- Samm 3- Hooajalised jõud: See hinnang võtab fookusesse looduse hooajalisuse mõjud. Siin kaalutakse, kuidas suudetakse äri korraldada ilma ja kliima muutustes. Näiteks, kuidas mõjutab ettevõtet kuum suvi või väga külm talv. See on oluline just sektorites, kus tegeletakse ehitusega (Teede ehitus), transpordisektor, kus tuleb silmas pidada kindlaid tähtaegu jne.
- Samm 4- Turu valik: See hinnang sisaldab geograafilist valikut turgudest. See mõjutab strateegiatega seotud otsuseid ja otsuseid varustajate valikul. Geograafiline hindamine annab psühholoogilise eelise enda toodangu/teenuste jaotamiseks kõige optimaalsemal viisil kaugete vahemaade taha.
- Samm 5- Poliitika: Katab ettevõtlusvormi valikut. See formuleerib ettevõtte väärtused, ideed, väljapaistvuse ja ajaloo. See on see, mis annab ettevõttele järjepidevuse ja isikupära.

Nagu näeme, tuleb kõiki erinevaid nüansse analüüsida, et saada täpne pilt valdkonnast, kus hakatakse tegutsema. Norton (2005: 56) on välja toonud sammud, mille üle mõtlemine

annab võrreldes konkurentidega tegutsemiseks eelise. Täpsemalt on siin mõeldud seda, et võrreldes inimesega, kes ei analüüsi turgu, hooajalisust või poliitikat, on analüüsiv inimene paremas olukorras.

Kui ettevõtluskeskkond on analüüsitud, tuleb minna äripartnerite otsimise juurde. Sellega seonduvad järgmised probleemid usalduse, pettuste ja partnerite valiku tõttu. Tarmo Riisenberg on oma artiklis väljatoonud halbade äripartnerite avastamise sammud (Petturitega kohtumist saab....2003):

- Tuleb koguda taustainfot;
- Vaadata krediidi- ja võlainfot;
- Uurida juba tehtuid töid;
- Suhelda seniste äripartneritega.

Ka töö autor on seisukohal, et partnerite otsingul tuleb oma vajadusi kaaluda ja sellepõhjal panna paika kriteeriumid, millele tulevane äripartner peaks vastama. Just halvad äripartnerid võivad saada ettevõtlusteel saatuslikuks.

Murekohana peetakse ka personalivalikut. New Yorki ettevõtte Transperfecti tegevjuht Liz Elting on välja toonud 4 põhjust, miks peaks töötaja tööandjast targem olema (Four reasons to... 2011):

1. Targad töötajad oskavad enda tugevusi välja tuua. Nad illustreerivad tugevusi, mida tööandjad hindavad;
2. Targad töötajad on efektiivsed ja sündmusi ennetavad;
3. Targad töötajad ei piira end ametijuhendiga, vaid leiavad ise lahenduse, kuidas probleeme lahendada;
4. Targad töötajad panevad proovile enda ülemusi, nad esitavad tarku küsimusi ja leiavad kiiresti vastuseid. Nad innustavad kõiki enda kaastöötajaid kiiremini töötama, nende kaasahaaramisvõime on suur.

Näeme, et inimesed, kes on ettevõtluses pädevad, leiavad, et nende töötajad peavad olema targad ja osavad. Kartus, et kui töötaja on targem kui tema juht, viib olukorrani, kus

tegevjuht vallandatakse, on vale. Juht, kellel on ebapädevad töötajad, kes ei küündi oma ülesannete kõrgusele, viib paratamatult halva lõpptulemuseni. Tulemuseks ülemuse läbipõlemine – kuna ta peab kogu töö ise ära tegema, sest töötaja ei ole ise selleks suuteline, või pankrot.

Nagu näeme, puututakse ettevõtte alustamisel kokku erinevate probleemidega, alustades idee leidmisest ja lõpetades endale sobiva meeskonna valikuga. Ettevõtte alustamine on keeruline protsess. Siiski, kui analüüsida tegevuskava põhjalikult läbi ja kaaluda kõiki kitsaskohti, lõppeb projekt enamasti positiivse tulemusega.

Nagu töö teoreetilisest poolest selgus puututakse maailmas igapäevaselt kokku pankrottidega. Selleks, et seda välistada, tuleb analüüsida teiste vigasid, ning ise sellest õppida. Informatsioon on edu valem, millest arusaamiseks kulub märkimisväärne aeg.

Olulisel kohal on ka analüüsida enda isiksuseomadusi, et saada teada kas teostajas on seda, mis paneb asjad toimima. Isiksus aitab kaasata sobivad inimesed, kes tulevad probleemide korral nõu ja jõuga appi.

Teoorias on näha millised peaksid olema sammud ettevõtte loomiseni. Sammude järjekord aitab ette ära mõelda tulevased käigud. Kui teada, mis hakkab toimuma tulevikus ollakse paremas positsioonis.

Järgnevalt viib läbi autor ettevõtte asutamise praktilise analüüsi, ning võrdleb saadud tulemusi teooriaga. Selleks, uuritakse töö tulemusena saadud andmeid, vesteldakse informatsiooni saamiseks erinevate ettevõtjatega ja analüüsitakse seoseid teooriaga.

.

2.ETTEVÖTTE ALUSTAMISE PROTSESS OÜ MEDILITE NÄITEL

2.1. Ettevõtte üldiseloomustus ja uurimismetoodika kirjeldus

Käesolevas bakalaureusetöös uuritakse ettevõtte alustamise samme ning kajastatakse ettevõtte loomist käibe tekkimiseni. Alljärgnevalt on lähemalt kirjeldatud ettevõtet, mille põhjal uuring teostati, ning uurimismetoodikat, kuidas andmeid koguti.

OÜ Medilite asutati 24. märtsil 2011 haldamaks Pärnus asuvat hooajalist ööklubi nimega BeachClub. Lisas 3 on äratoodud ettevõtte B-kaart. Ettevõtte on sõlminud ruumide omanikuga pikaajalise rendilepingu, kuigi klubi on avatud maist septembrini. Tegemist on suvise klubiga, mille läbivaks kujunduseks on rannatemaatika. Ka järgnevatel aastatel kavatakse investeerida klubi ilmesse ning rajada ööklubi sisehoovi basseinala, kus inimesed saavad mõnusa muusika saatel ka päevasel ajal aega veeta. Lisaks rajatakse hoovialale suvine kokteilibaar, kus pakutakse naturaalseid värskaid kokteile. Sellest saab Eesti ainukene ööklubi, mis on päevasel ajal avatud.

Täna on OÜ Medilite tegutsenud ühe hooaja ning tulemused on olnud üpris head - esimese aasta lõpuks ületas käibe 128 000 eurot. Lisas 4 on väljatoodud OÜ Medilite konto koondväljavõtte kokkuvõtte. Selleks aastaks prognoositakse käibekasvu 45%. Idee tekkimisest kuni ettevõtte loomiseni kulus 3 kuud ning ehitusest avamiseni 1 kuu. Seega võttis idee teostamine aega 4 kuud kuni teostati esimene müügitehing. Ettevõttes töötab hooajaliselt 12 töötajat, lisaks on abiks juhatuseliikmed.

Ettevõttel on loodud lepingud ettevõtetega nagu: AS Saku Õlletehased, AS Liviko, AS Tridens. Kes on igati abiks ettevõtte arengule ja seisavad hea selle eest, et firma tegevus

oleks jätkusuutlik ja edukas. Ka tulevastel aastatel kavatsetakse antud ettevõtetega koostööd jätkata. Ettevõtte avab jälle oma ukse selle aasta mais.

Esimesel aastal külastasid ööklubi mitmed maailmatuntud artistid nagu: Netsky, S.P.Y & Mc Carasell, Luna, Showtek, Isaac, Marcel Woods, Aphrodite. Ka sellel aastal on plaanis kutsuda mitmeid välisesinejaid, kes rikastaksid oma esitlustega Eesti klubimaastikku.

Selleks, et piisavalt mitmekülgselt ettevõtte asutamist analüüsida, viis töö autor läbi osalusuuringu, milles osales isiklikult algusest lõpuni. Antud uuring oli oma mitmete nüansside tõttu keeruline. Kuigi töö autor on hetkel kahe teise ettevõtte omanik, ei olnud ta varem nii suure kapitalivajadusega ettevõtet loonud. OÜ Medilite juhtumi teeb eriti erakordseks asjaolu, et ettevõtte asutamine oli suhteliselt kapitalimahukas - rajamiseks oli vaja algset investeeringut kogusummas 15 000 eurot ning juba järgnevatel kuudel lisaks 65 000 eurot – ettevõtte asutajal, töö autoril seda rahasummat ei olnud. Siiski on tänaseks rajatud ettevõtte, mille aastakäive ületab 128 tuhandet eurot ning mille loomisega on omandatud empiiriline informatsioon ettevõtte rajamise nüansside kohta.

Osalusuuringus selgitas läbiviija välja ettevõtte loomiseks olulised isikuomadused ja ettevõtte asutamise sammud ning nende järjekorra. Selleks, et midagi luua tuli kõik sammud ette läbi mõelda. Kui mingi punkt osalusuuringu läbiviimisel oleks vahelt ära jäänud, ei oleks lõpptulemus selline olnud nagu see tänaseks on.

Seega on osalusuuringu tähtsus antud bakalaureusetöö loomises määrav ning antud töö on heaks lugemiseks kõigile, kes soovivad alustada enda ettevõttega ja mõtlevad, kust kohast peaks pihta hakkama.

Et lisada tööle objektiivsust, vestles töö autor lisaks teiste Eesti ettevõtjatega, selgitas välja nende arvamuse ettevõtte asutamise sammude kohta ja uuris nende seisukohti oluliste isikuomaduste kohta ja seda, miks nad üldse selle keerulisena tunduva raja enda elus valinud on. Isikud, kellega autor vestles on Eesti ettevõtlusmaastikul tegutsenud aastaid ja on omandanud teadmistepagasi ettevõtlusnüansside kohta. Ka on silmas peetud seda, et uuritavad isikud oleksid võimalikult erinevast valdkonnast.

Selleks, et leida empiirilist materjali viis autor läbi osalusuuringu OÜ Medilite näol- töi välja ettevõtte asutamise etapid, isiksuseomadused ja ettevõttega alustamise probleemid. Et saada laiemat pilti, toetas töö kirjutaja osalusuuringut erinevate ettevõtjate küsitlusega. Autor tõmbab paralleele teooriaga, selgitab välja sarnasused ja erinevused praktikaga. Lisaks toob välja olulisemad tulemused, mis on osalusuuringu läbiviimisel selgunud.

2.2. Praktilise ettevõtte alustamise protsessi analüüs ja võrdlus teooriaga

Ettevõtte alustamise protsess on kui lõputöö, mis peab koosnema erinevatest osadest. Ei ole võimalik üle hüpata sammudest, millega on vajalik tegeleda kohe. Kui puudub läbimõeldud tegevusplaan, võidakse joosta ummikusse. Käesolevas alapeatükis vaadatakse lähemalt OÜ Medilite asutamise protsessi, analüüsitakse erinevaid aspekte, mis ilmneshid käivitusprotsessi käigus ning võrreldakse saadud tulemusi teoorias välja toodud olulisemate aspektidega. Siinjuures tuuakse välja ka teiste ettevõtjate seisukohad, mis saadi küsitluse käigus.

Teoreetilises osas töi autor välja Pinson, Jinneth (2006: 12) poolt esitatud kaks koolkonda, kuidas valitakse ettevõtte valdkond: tegeletakse sellega, mille kasumipotentsiaal on suur või valitakse valdkond, mida armastatakse. Autor on seisukohal, et on olemas ka kolmas koolkond - ettevõtlus kui elustiil – ei ole oluline valdkond ise, või selle kasumipotentsiaal vaid ettevõtlus iseenesest. Autor toob siinkohal välja Sepa autoaia omaniku seisukoha: ”Kui mul oleks võimalik, siis ma ei tahaks neid autosi kunagi näha, nendega on alati üks paras peavalu” (Juurik; 2012). Siiski on tegemist isikuga, kes ei suudaks mõeldagi sellest, et peaks tegelema kellast-kella palgatööga. Juurik on välja toonud, et olla oma aja peremees, teha seda mida soovitakse, on kõige olulisem. Autod ei mängi siinkohal mingit rolli ja ka selle valdkonna kasumipotentsiaal ei ole äärmiselt suur.

Eesti ühe tunnustatuima ärimehe Rein Kilgi tegevusampluaa hõlmab väga erinevaid valdkondi: tootmisvaldkonnas Pere Leib, Werol², majutusvaldkonnas Pärnus asuv Ammende Villa, sadamateenustes Pärnu Sadam, toitlustusvaldkonnas ZumZum, Püssirohukelder, Kuursaal. Samuti on Kilk pidanud 5000 pealist lambakarja ning kasvatanud herefordi veiseid, kuigi tema ettevõtlustee algas üldse metalli importimisega Venemaalt (Raidla 2009: 12). Autor on seisukohal, et ei ole võimalik kõiki neid valdkondi armastada, ega ka uskuda, et kõikides neis valdkondades on suur kasumipotentsiaal, vaid pigem on antud juhul tegemist ettevõtluse kui elustiiliga.

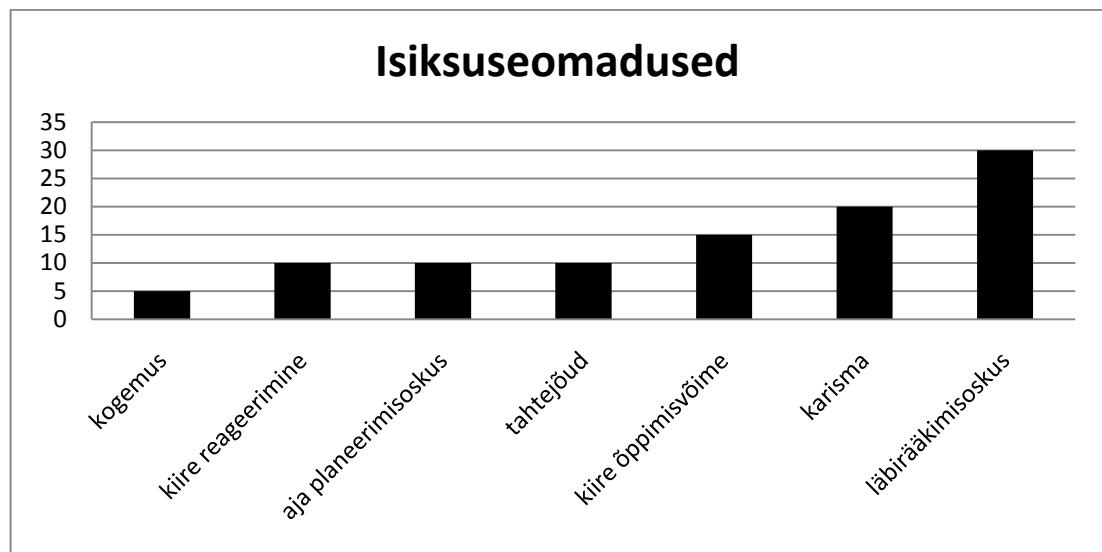
Autor lõi osalusuuringu käigus ettevõtte OÜ Medilite, mis haldab ööklubi Pärnus. Tegemist oli väga suurt investeeringut nõudva ettevõtlusvaldkonnaga, milles on ühtlasi suured reklaamkulud. Igakuiselt kulus ettevõtte ürituste reklaamile 1 250 eurot. Seega näeme, et Ramsey (2001: 16) poolt toodud kolmest reeglist kaks on vastuolus osalusuuringu läbiviimisel leitudga. Osalusuuringust saab järeldada, et kui pidada Ramsey reegleid peamiseks, millest tuleks tegevusvaldkond valida, ei oleks töö kirjutaja ööklubi asutamisest isegi mõelda tohtinud. Autor, peab tõdema, et teine reegel peab majanduses paika. Klient peab tunnetama, et makstakse millegi eest, mis annab lisaväärtust elule. See on ka Tiit Teraski poolt väljatoodud, et inimestele tuleb pakkuda parimat ja võimaldada neile oma raha eest maksimumi (Terask 2011). Ka Terask peab oluliseks võimalust ise oma aega planeerida ja seda, et pole toredamat, kui üles ehitada süsteemi, mis töötab ka ilma sinuta. Teraski ettevõtte OÜ Audiosky, mis tegeleb helitehnika rendi ja ürituste korraldamisega, on üks Eesti suurimaid ja tuntumaid. Ka ei kattu see Pinson, Jinnet (2006: 12) poolt väljatoodud ettevõtlusvaldkonna valikuga, kuna asutamiseks vajaminevad investeeringud olid liialt suured, et eeldada suurt kasumimarginaali. Autori seisukohalt ei olnud see ka valdkond, mida väga armastatakse. Tegemist oli pigem tugeva sooviga võimatuna näiv projekt tööle saada ja nautida protsessi enest ehk kokkuvõttes saab selle projekti läbiviimist liigitada kolmanda koolkonnaga, mis tegeleb ettevõtlusega, kuna see on elustiil.

² Praeguseks on Werol Tehastele kuulutatud välja pankrot, kuid üsna kindlalt võib väita, et Kilk on ka ettevõtte uute omanike ringis.

Töö autor on seisukohal, et valdkonna valikul tuleb lähtuda enda võimetest. Kui tuntakse enda isikuomadusi ja teatakse, millega suudetakse hakkama saada, siis selle järgi tulekski valdkond valida. Tuleb hoida meeled erksana ja näha probleemidele lahendusi.

Ettevõtte alustamisel sõltub palju isiksusest enesest ja tema võimalustest. Võimalustest sõltub ka sammude järjekord, mis tuleb endale ette seada, et saavutataks soovitud lõpptulemus. Kui ettevõtlusega alustaval inimesel on suures mahus vaba kapitali, siis ei kattu sammude järjekord autori poolt väljatooduga. Kui rahaprobleeme alustamisel ei ole, siis ei ole vaja enda aega raisata investorite peale, või kõige soodsamate pakkumiste otsimiseks. Ei tule valida välisesinejat, hinnates ürituse prognoositavaid tulusid ja artisti peale tehtavaid kulusi. Siiski peaks sellise isiku sammudesse jääma korralik äriplaani iseendale, sest see aitab aru saada ettevõtte nüanssidest ja käseb vähemalt korra, äriplaani kirjutamise ajaks, kõiki probleeme läbimõtlemata. Töö autor eeldab, et ettevõtte asutajaks on temaga samasuguses seisus isik - üliõpilase staatuses (või enamus oma ajast hõivatud), tahtmist täis ja ideedest tulvil ning ebapiisavate rahaliste vahenditega.

Selleks, et analüüsida võimekust, on töö autor osalusuuringu läbiviimise tulemusel märkinud üles mitmed omadused, mis on olulised arusaamaks, kas on seda, mis võimaldab ettevõtet luua. Joonisel 1 on märgitud autori seisukoht ettevõtja oluliste isikuomaduste kohta ja tabelis 3 on, võrdusena peatükis 1.1 asuva tabeliga 1, välja toodud olulised isikuomadused autori vaatenurgast.



Joonis 1. Isiksuse kui terviku (100%), omaduste osatähtsus %-des (autori koostatud osalusuuringu tulemuste põhjal).

Tabel 3. Isikuomaduste võrdlus.

Teooria	Autor
1. Visadus	Läbirääkimisoskus
2. Julgus	Karisma
3. Soov läbi lüüa	Kiire õppimisvõime
4. Organiseeritus	Tahtejõud
5. Kogemus	Aja planeerimisoskus
6. Võimaluste märkamine	Kiire reageerimine
7. Kiire reageerimine	Kogemus

Allikas: (Barry 2003: 2),(Charles, *et al.* 1992: 14),(Morris 2005: 5),(Lesonsky 2001: 16); autori koostatud osalusuuringu põhjal.

Kui vaatleme inimese isikuomadusi, siis näeme, et mida rohkem erinevaid külgi inimesel on, seda universaalsemalt saadakse hakkama. Kui võtame võrdluseks kunstiande, siis ilma selleta ei saada maalimisega just väga hästi hakkama. Siiski on ettevõtluseks vajalikud erilised omadused ja oskused, ilma milleta on raske soovitud tulemust saavutada. Eelnevast tabelist nähtub, et teorias ei ole välja toodud praktikute poolt ja osalusuuringu läbiviimisel selgunud omadusi/oskusi- läbirääkimisoskust, karismat, kiiret õppimisvõimet ja aja planeerimisoskust. Need on omadused, milleta ettevõtlusmaastikul on äärmisel keeruline läbi lüüa.

Allpool on loetelu ideaalse äri-mehe isiksuse kui terviku ja tema omaduste osatähtsuste osakaal, millega puutus autor töö läbiviimisel enim kokku. Need on isiksuseomadused, mis aitasid ettevõtet luua ja kaasata enda ümber sobivad inimesed. Siin on ka väljatoodud praktilised oskused ilma milleta, ei oleks autor suutnud tööd lõpuni viia. Praktilised oskused ja omadused on tähtsuse järjekorras ülevalt-alla. Kaalud on leitud vastavalt ülesannete teostamisel läbiviija käitumist ja tegevusi analüüsides.

- **Läbirääkimisoskus** – Töö autor on seisukohal, et mitte keegi ei anna midagi, kui ei osata õigesti küsida. Äärmiselt oluline on enda seisukohti esitada kuulaja pilgu läbi. Kui läbirääkimistel muutub suhtlus ühepoolseteks tingimuste esitamiseks siis üldjuhul läheb vastasosapool kaitsepositsiooni ja tunnetab, et temalt tahetakse midagi ära võtta, ning on intuiitiivselt vastu isegi otsustele, mis võivad kasulikud olla. Väga vähesed räägivad efektiivselt läbi, ja neid kes seda teevad, tasustatakse vääriliselt.

Kui ei kasutata tõhusat läbirääkimist siis ei saada enda jaoks parimaid tehinguid. Läbirääkimine on nagu male. Tuleb olla valmis loovutama mõnda kindlat nuppu, pidades silmas eesmärki kogu mängu võitmiseks (David 2010: 14). Üllataval kombel ei ole teoreetikud läbirääkimisoskust üldse välja toonud.

- **Karisma** – Autor peab oluliseks karismat just seetõttu, et see haldab kõiki isikuomadusi. See on nagu kokteil enesekindlusest, edasipürgivusest, šarmist mis kumab kaugele ja paneb inimesi karisma omanikku järgima. Karisma on nagu aura,

mis on tekkinud liidri ümber. See on omadus- sotsiaalne komponent- inimese kesksus ühiskonnas, mis paneb kõik tema ümber liikuma (Darth, *et al.* 1994: 16).

- **Kiire õppimisvõime** - kiire õppimisvõime on ettevõtluses tähtis just seetõttu, et iga asi erineb, ning ei ole võimalik kõiki tegevusi enne ettevõtte asutamist selgeks õppida. Autor puutus kiire õppimisvõimega kokku igal sammul. Varem ei oldud klubi rajamisega kokku puutunud, puudu jäi kogemustest ürituste korraldamises. Selleks tuli kiiremas korras organiseerida enda kõrvale uuringu läiviijast targemad isikud, kellelt sai kiiresti pädevat infot meelelahutusvaldkonna eripärade kohta.
- **Tahtejõud** - Tahtejõuta ei jõuaks jällegi kaugele. Autor puutus uuringut läbiviies kokku mitmete tagasilöökidega. Nagu eitavad investorite otsused, liiga kallid hinnapakumised, alkoholi ja tubakatootjate eitavad vastused. Seetõttu on vaja püsivust ja tahtejõudu. Isegi kui esialgu ei öeldakse, tuleb hoida aktiivselt sidet, sest mingil hetkel võidakse ümber mõelda, kui nähakse arenguid.
- **Aja planeerimisoskus** - Aja planeerimine on jällegi märkimisväärse tähtsusega. Kuna töö autor õpib ülikoolis ja on omandamas kahte kraadi, ning õppemaht on suur. Omab veel kahte ettevõtet, mis tegelevad internetikaubanduse, impordi ja ekspordi valdkonnas, siis on vaba aja leidmine keeruline, kuid mitte teostamatu. Seetõttu- kui ei oskaks aega planeerida, siis ei oleks võimalik ka ettevõtlusega tegeleda. Peamiselt tuuakse välja ettevõtlusest hoidumise põhjuseks just aja puuduse (Charles, *et al.* 1992: 25).
- **Kiire reageerimine** - kiire reageerimine on oluline just seetõttu, et ettevõtte asutaja peab hakkama otsuseid vastu võtma käigu pealt. Sellist aega, kus oleks võimalik kõigele enne mõelda ei ole. Kui töö autor oleks hakanud ruumide koha pealt mõtlema ja mitte alustama koheselt läbirääkimisi- ning mitte kasutanud ka erinevaid läbirääkimistaktikaid, et venitada allkirjastamisi samal ajal hoides teist osapoolt kinni, otsides samal ajal vahendeid klubi rajamiseks, siis oleks ruumidest ilma jäädud.
- **Kogemus** - Teoreetikud on toonud välja olulise isikuomadusena kogemuse, mille kohta on AS Saku Õlletehaste müügijuht Imre Avalo öelnud: "Oluline on, et inimene oleks vähemalt korra läbikukkunud- teinud läbi pankroti, et edaspidi

osataks vigu vältida (Avalo; 2011)'' . Kindlati on kogemus väga oluliseks aluseks ettevõtlusega tegelemiseks. Antud juhul kattub praktikute ja teoreetikute vaatenurk kogemuse olulisusest. Osalusuuringu läbiviija ei olnud varem meelelahutusvaldkonnas tegutsenud, ning sellise mastaabiga projekti läbi viinud. Siis puudusid selleks kogemused ning õppida tuli käigu pealt.

Kui analüüsida teoreetikute poolt väljatoodud isikuomadusi, siin on väljatoodud just omadused, kuid tähelepanuta on jäänud praktilised oskused. Selge on see, et inimene peab olema julge, visa ja märkama võimalusi, kuid ilma läbirääkimisoskuseta, kiire õppimisvõime ja karismata ei suudetaks kaasata meeskonda, kes aitaks ettevõtluses läbi lüüa. Ka EAS on seisukohal, kus isikul peavad olema olema praktilised oskused ja omadused oma tegevuse planeerimiseks ja analüüsimiseks: 1) Peab olema analüüsi- ja üldistusvõime. 2) Olema soov midagi ära teha 3) teadlikkus ja võimekus vastutada, olles iseenda peremees ja vaba tegudes. 4) hea suhtlemisoskus partnerite, klientide ja töötajatega. 5) usk endasse, optimism, julgus otsustada. 6) jõuline ja sihikindel tegutsemine oma eesmärkide saavutamise nimel 7) julgus tegutseda ebakindlates tingimustes (Sobivus ettevõtjaks... 2012). Praktiliste oskustena on töö autor välja toonud läbirääkimisoskuse, aja planeerimisoskuse, mis kattub ka EAS-i poolt väljatooduga.

Kui isikuomadused on analüüsitud, saadakse minna ettevõtte alustamise protsessi analüüsis järgmisse etappi- tuleb mõelda millises ettevõtlusvaldkonnas soovitakse tegutsema hakata, et selle põhjal käikuderada paika panna.

Kuna töö autor oli enda isiksuseanalüüsi läbinud, ning saanud selgeks, et on õige tegeleda ettevõtlusega. Tuli hakata ideed otsima. Ei läinud kaua, kui üks tuttavatest rääkis Pärnus asuvast ruumist, mis sobis ideaalselt klubiks. Tegemist oli vanade Klubi Tallinna ruumidega. Siinkohal tuli vastu võtta otsus, kas tasuks asjaga tegeleda ja mis selleks edasi on vaja teha? Autor otsustas asja uurida.

Antud ärivaldkond on olnud töö kirjutajale kütkestav juba lapsest peale, kuid teada on ka tõsiasi, et klubi rajamine on äärmiselt kulukas ettevõtmine (Autoril kulus klubi rajamiseks 80000€). Oli vaja teada saada, kui palju maksab helitehnika, valguspark, remont, programm

jpm. Lisaks ei olnud teada, millistel tingimustel ruume ollakse välja nõus üürima ja millises seisukorras need üldse olla võiks. Selleks seadis töö autor endale järgmised sammud, mida oli vaja teha, et saada teada, kas on mõtet asjaga edasi minna, kui tulukas võiks see olla, kuidas leida selleks vahendid ja kuidas saaks ruumid enda valdusesse nii, et rent üle jõu ei käiks. Allpool tabelis 4 on väljatoodud sammud:

Tabel 4. Ettevõtte alustamise sammude võrdlus teoreetikute seisukohtadega.

Autor Samm	Peter Morgan	Linda Pinson, Jerry Jinnet	Dan Ramsey	Autor
Samm 1	Isikuomaduste analüüs	Isikuomaduste analüüs	Isikuomaduste analüüs	Isikuomaduste analüüs
Samm 2	Tulla välja ideega, mida pakkuma hakata (Äriplaan)	Valida ettevõtlusvorm	Õppida valdkonna eripärad selgeks	Analüüsida erinevaid ideid
Samm 3	Panna paika toote hinnakujundus ja kasumimarginaal	Valida ettevõtte nimi	Õpi tundma enda kliente	Vaadata, mis sinu idee jaoks vajalik on
Samm 4	Analüüsida konkurente	Valida asukoht	Õpi tundma seadusandlust	Alustada läbirääkimisi
Samm 5	Panna paika toote turundus	Valida ettevõtlusvorm	Tee selgeks enda finantsilised vahendid	Sõlmida eellepingud
Samm 6	Valida ettevõtlusvorm	Ettevõtte esitlemine	Lisa lisandväärtus enda tootele	Kirjutada Äriplaan

Samm 7	finantseerimine	Lubade taotlemine	Hoia püsikliente	Panna paika taganemisplaan ja must stsenaarium, Juriidilised nüansid!
Samm 8	Muuta oma toode klientidele kättesaadavaks	Finantseerimine	Majanda rahaga targasti	Finantsvahendite otsimine- faas 1
Samm 9	Hoida kontrolli all jooksvad kulud	Hoida raamatupidamine kontrolli all	Tee paremini kui teised	Tegevuse alustamine
Samm 10	Hoida raamatupidamine kontrolli all	Turundusplaani väljatöötamine		Finantsvahendite otsimine faas 2
Samm 11		Ettevõtte promomine		Hoida kinni oma visioonist

Allikas: Autori koostatud viidatud allikate ja osalusuuringu põhjal.

Siinkohal oleks õige kõik sammud ja nende asukoht lugejale lahti mõtestada. Autor tõi välja 11 sammu, mis on määrava tähtsusega ettevõtte asutamisel. Et näitlikustada erinevust tõi autor veelkord võrdluseks välja erinevate teoreetikute seisukohad enda poolt esitatud sammudele.

Kui vaadata eelneval leheküljel olevat sammude tabelit, on näha nelja erineva autori seisukohta, kuidas peaks inimene liikuma ettevõtte asutamiseni. Töö kirjutaja analüüsis samme sisulise tähenduse kaudu ja leidis vastuolu praktilise osalusuuringu käigus leituga. Siinkohal oponeerib autor teoreetikute³ seisukohtadele, kuna osalusuuringu tulemused ei

³ Autorite biograafiaid uurides selgus, et tegemist on kirjanike, reporterite ja elukutseliste nõustajatega-teoreetikutega, kellest ainult ühel on enda ettevõtte (Jerry Jinnett), mis tegeleb - nõustamisega. (Ramsey, Peter Morgan Biography..., Jerry Jinnett biography..., Linda Pinson biography...).

vasta nende poolt välja toodud sammude järjekorrale. Töö kirjutaja pidas tähtsaks just kõik sammud eraldi välja kirjutada, kuna ilma põhjalikult neile mõtlemata oleks edu saavutamine keeruline. Üheteistkümnest ettevõtte alustamise sammust kattus esimene, ehk isiksuse analüüs.

Autor toob välja põhjused, miks ei tohiks olla ettevõtte asutamise sammud teoreetikute seisukohtadega sarnaneda. Esimene samm on kõigil sarnane ja seda on autor ka eelpool analüüsinud. Siiski tekivad probleemid juba teise sammu juures, kus võib ettevõtlusega alustaja endale liiga teha, ilma sellest ise arusaamata. Kui tullakse välja ideega ning hakatakse sellest rääkima, enne, kui tagala on kindlustatud. Võidakse veel enne alustamist endale konkurendid tekitada. Sellise probleemiga on kokku puutunud mitmed ettevõtjad, kes on oma ideest kõigile rääkinud. Antud käitumine on mõistetav, tahetakse saada teistelt tunnustust ja nõu, kuidas midagi paremini teha, võibolla soovitakse leida idee teostamiseks vahendeid. Kuid mõne aja pärast avastatakse, et idee on varastatud ja keegi on selle idee juba teostanud. Seega, kui kellelegi midagi rääkima hakata, tuleks omandada patendid, kaubamärgid, sõlmida lepingud ja teha nii, et isegi kui algsest idee autorist mööda minnakse, siis on idee omanikul õigus saada rahalist hüvitist. Ka Väino Põllumäe, kes on üks Tartus asuva Lõunakeskuse omanikest, on seisukohal, et enda ideedest tuleb rääkida nii vähe kui võimalik (Väino Põllumäe.... 2012).

Probleeme võib tekkida enneaegse info avaldamisega veel teisigi. Kui ei ole sõlmitud kindlaid lepinguid, mis kaitseksid idee varguse eest ja hakatakse turul enda toodet/teenust reklaamima, ei lähe kaua, kuni esimesed ärimed, kes on näinud idee tulukust, püüavad jõuda idee autori äripartnerite juurde selja tagant. Eelis, mis on omandatud teades ainuinformatsiooni on lekkinud ja teised saavad kasu sellest juba selle kaudu, et nad ei pea rahaliselt niipalju riskima.

Teise sammuna peaks alustav ettevõtja analüüsima erinevaid ideid ja neist kinni haarama. See on alustuseks järgnevatele sammudele. Teine samm aitab suunata järgmise sammu juurde, kus on vajalik uurida, mis idee teostamiseks vajalik on. Kas selleks on vajalikud

ruumid, inventar, lepingud vms. Siinkohal tulekski võtta paber ja ükshaaval kirja panna kõik vajaminev.

Kindlasti on alguses hinnakujunduse ja –poliitika väljatoomine otstarbetu. Kui seda teha võib see piirata tegutsemise vabadust. Seatakse endale eesmärk teenida teenuse või toote pealt 100%, siis seab see piirangud ettevõtlusvaldkonna valikul. Tuhat korda 1 euro teenida on tulusam, kui 1 kord 100 eurot.

Neljanda sammuna tuleks alustada läbirääkimistega ja proovida siduda kõik osapooled eellepingutega selliselt, et tekiks võimalus ise tehing üles öelda, aga samal ajal kindlustada seda, et ei jäädaks näiteks ruumidest ilma, kui teiste ülesannetega tegeletakse. Selleks, et saaks lepinguid sõlmida on vaja juriidilist keha⁴. See annab ettevõtlusmaastikul ka positsiooni, mis on oluline, kui peatakse läbirääkimisi. Läbirääkimised ja eellepingud on ka seetõttu olulised, kuna järgmise sammu juures, kus koostatakse äriplaani investoritele näitamiseks, on tagatud asjaolu, et rahakad investorid ei saaks äriplaani esitajast mööda minna, kui äriplaani on läbi loetud. Milleks oleks neil vaja idee autorit, kui neil on võimalus sama asi teha ilma liigsete isikuteta.

Kui tagala on eellepingutega kindlustatud, on seotud osapooled nii, et idee autorit on tegevusest võimalikult raske eemale tõrjuda, on aeg äriplaani kirjutamise juurest liikuda taganemisplaani ja musta stsenaariumi kirjapaneku juurde. Tuleb teha selgeks ettevõtluse juriidilised nüansid, sest kui hakatakse kapitali leidmiseks investoritele osalust müüma, siis tuleb teada, mis juhtub kui ollakse näiteks ettevõttest loovutanud üle 67%. Algselt võib tunduda, et loovutades ideest 67% ja saades selle eest miljon eurot, mis tuleb ettevõtte arengusse investeerida, siis arvestades asjaolu, et algselt ei olnud peale mõtte, idee autoril midagi, on päris hea. Kuid ühe ainsa seadusliku lükkega võidakse 33% osalus ettevõttes muuta 1,1%-ni. Eesti äriseadustik lubab suurendada osakapitali, kui selleks on põhikirjas sätestatud häälteenamus, mis on 67% omanikul olemas. Osakapitali suurendamise otsusega näiteks 100 000 eurot, tuleb tulla kõigil osanikel võrdselt kaasa ja kui algsel idee väljakäijal ei ole kuu ajaga 33000 eurot võtta, tekib teistel õigus sissemakse ise teha. Arvestades

⁴ Juriidiline keha – Osühing, täisühing, usaldusühing, mittetulundusühing jne.

asjaolu, et idee autor otsis investorid kapitali leidmiseks, siis võib eeldada, et lisaraha leidmine on raskendatud. Samas rahakatel investoritel ei pruugi sellega probleeme tekkida. Selle tulemusena väheneb idee autori osalus 1,1%-le. Seega on äärmiselt tähtis panna paika ettevõtte asutamise juriidiline plaan ja koostada põhikirjad selliselt, et algse idee esitaja väljatõrjumine oleks välistatud või tehtud võimalikult keeruliseks.

Oluline on paika panna ka taganemispiaan, sest teada on tõsiasi, et kui asjad viltu hakkavad kiskuma, on kõik enda eest väljas. Igal võimalusel üritatakse enda varandust päästa nii palju kui võimalik. Seega tuleb koostada iga euro kohta, mis on ettevõttesse pandud, lepingud ja kõike ametlikult teha, sest kui ei suudeta tõestada sissemakseid, siis ei ole neid olnud!

Kui alustav ettevõtja on senise tegevuse kindlustanud, pannud paika taganemispiaani, teinud selgeks, milline on see osalus millest võidakse loobuda. Mis peaks juhtuma pankrotistumise korral, selgeks tehtud palju võidakse ettevõttest loovutada, mis sellega kaasneb ja kuidas lahkuda ettevõtlusest kui peaks pankrot või probleemid tekkima. Siis tuleb asuda finantsvahendite leidmise juurde. Tuleb otsima hakata investoreid, kes oleksid ideest lummuses. Tuleb hakata mõtlema, kuidas projekti näidata investorite vaatenurgast.

Hea äriplaan on investorite leidmisel suureks abiks. Kui plaan on teostatav, siis tulevad appi ka erinevad sihtasutused nagu EAS (Ettevõtlus arendamise sihtasutus), TAS (Tartumaa Arendusselts) jne. Kui on teada, palju võib neist asutustest toetustena saada- EAS alustava ettevõtte toetus 7 000 eurot ja TAS kuni 64 000 eurot, siis on näha, kas on üldse investoreid vaja, kellele investearinguga eest tuleb osalust loovutada.

Kui finantsvahendid on leitud, tuleb minna tegevuse alustamise juurde. Sellel sammul on vaja reaalselt asju tegema hakata. Alustada tehnika soetamisega, tegeleda sissemaksetega, valida personal jne. Selles faasis saadakse teada tegelikest kuludest ja summast, mis kulub ettevõtte töölepanemiseks. Ainult äärmiselt põhjalikud inimesed suudavad prognoosida kõike, mis ette võib tulla. Aga kuna kogemused ja teadmised alustaval ettevõtjal puuduvad, on kindel, et ootamatusi tuleb ette, ja siin kontekstis võrdub ootamatus lisakulutustega. Praktilise osalusuuringu läbiviimisel selgus, et teise investearimisingiga tuli leida juurde

~20% vahendeid ettevõtte käigushoidmiseks. Seega oli töö autor projekti kogumaksumuses 20% alahinnanud.

Kui on tegevuse alustamise käigus selgeks saadud lisainvesteeringu vajaduse summa, saadakse minna järgmise investeeringute taotlemise faasi juurde. Siinkohal on investeeringute teine faas kergem kui esimene, sest investorid on emotsionaalselt seotud ja kardavad lisavahendeid investeerimata kõigest ilma jääda. Ka siinkohal tuleks kaaluda kõiki seaduslikke vahendeid raha leidmiseks.

Kui ollakse eelpool kirjeldatud 67% omanik saadakse osakapitali suurendada ja selle tulemusel finantsvõimekust suurendada. Teadma peaks ka seda, et osakapitali saab suurendada ka antud laenude arvelt, mis on juba ettevõttesse pandud (Raha, mis tuli osaluse müügist investoritele ja mis paigutati ettevõttesse). Tähendab see sisuliselt seda, et idee autor vähendab ettevõtte kohustust enda ees.

Järgmine ja viimane samm ettevõtluse alustamise juures käibe tekkimiseni on hoida kinni oma visioonist. Kui ettevõtte on hakanud tulu teenima ja on tekkinud esimene käive, tekivad äri looja ümber inimesed, kes on enda arvates kõige targemad ja teavad kõige paremini, kuidas rohkem tulu teenida. Töö autor on seisukohal, et tuleb väga tähelepanelikult kõiki kuulata, informatsioon on võim, aga otsuste vastuvõtmisel tuleb olla pigem kriitilise meelega. Kui ettevõtte poliitika ja visioon on pidevalt muutumises, ei saavutata kindlat kliendibaasi ega reputatsiooni, puudub kindlus sihis ja püsijäämises.

Antud sammud ja nende täpne järjekord on leitud osalusuuringu läbiviimisel, milles osales bakalaureusetöö kirjutaja isiklikult. Töö autor on veendumusel, et ilma antud samme läbimata või mõnda vahelt ära jättes ei pruugi tulemus maksimaalne olla. Teoreetikute poolt väljapakutud sammude järjekord on sellest vaatenurgast ebaratsionaalne. Äri asutaja ei peaks tegelema asjadega enne, kui selleks on vajadus. Aeg on piiratud ressurss ja seda tuleb kasutada otstarbekalt. Toodete turustamine või äriplaani esitamine investoritele, enne kui ollakse end lepingute, patentide, kaubamärkidega kaitstud, ei ole ratsionaalne. Selle tulemusena võidakse kaotada kõik, mille nimel vaeva on nähtud.

2.3. Probleemidega toimetulek OÜ Medilite näitel

Teoreetilises osas tõi autor välja erinevad teoreetilised seisukohad miks alustavad ettevõtted pankrotistuvad. Nendeks põhjusteks olid mitmed erinevad faktorid, mille koosmõjul ei ole võimalik senise tegevusega jätkata.

Kui peame silmas, et ettevõtete surmamäär oli 2004 aastal 7,6% ja 2010 aastaks on see kasvanud 10,3%-le ning Ameerika väikeettevõtete administratsioon on välja toonud, et üle 50%-i ettevõtetest surevad esimese aasta jooksul ja üle 95%-i pankrotistuvad järgmise viie aasta jooksul, siis peab autor oluliseks analüüsida eraldi peatükis just pankrotti põhjustavaid faktoreid, mida tuleks püüda vältida või minimeerida. Järgneval leheküljel asuvas tabelis 5 on töö autor kõrvutanud osalusuuringu tulemusel selgunud probleemsed kohad teoorias väljatooduga.

Tabel 5. Teooria ja praktika võrdlus pankroti ohufaktorite näol (Morgan 2007: 37):.

EAS	Peter Morgan	Autor
1. Puudub piisav juurdepääs investeringute juurde	Kogemuste puudumine	Teadmatus mida tehakse
2. Ülejõu käiv maksukoormus	Rahaliste vahendite puudumine	Üleinvesteering
3. Liigne bürokraatia	Kehv asukoht	Vale info kuulamine ja selle järel tegutsemine
4. Ebasobiv või ebaselge seadusandlus	Kehvad tootmisvahendid/inventar	Valed äripartnerid
5. Puuduvad teadmised või oskused	Üleinvesteering	Aja halb planeerimine
6. Ebapiisavate teadmiste	Kehvad laenu tingimused	Ebapädev meeskond

põhjal tehtud ebatäpne turuanalüüs		
7.	Ettevõtte vahendite isiklikuks otstarbeks kasutamine	
8.	Ootamatu kasv	

Allikas: Autori koostatud osalusuuringu tulemuste põhjal.

Nagu näeme eelolevast tabelist on pankrotistumise põhjusteks mitmed erinevad faktorid. Siinkohal peab töö autor nõustuma nii EAS-i kui ka Peter Morgani seisukohaga. Kõik need faktorid on ettevõtlusmaastikul ohukohad ja neid tuleks analüüsida täpsemalt äriplaani koostamisel.

Autor puutus kokku probleemidega, kus ei olnud teada täpselt, mida tegema peab. Sellise probleemi vältimiseks on oluline enda ümber leida oma ala spetsialistid kellelt küsimuste korral saab objektiivset ja pädevat informatsiooni edasiliikumiseks. Just õige informatsioon on edu võti, kui teatakse seda, mida teised ei tea, on idee teostajal eelis konkurentide ees.

Mureks oli ka hirm üleinvesteeringu ees, see võib põhjustada puudujääke tähtsates küsimustes. Kui ei ole vabu vahendeid rendi maksmiseks või heli- ja valgustehnika liisingmakseteks, ollakse silmitsi äri sulgemisega. Seega tuleb kaalutleda iga euro kulutamist.

Probleemiks on ka ebaõige informatsiooni kasutamine, see võib tuleneda ebapädevate inimeste kuulamisest. Sellega võib kaasneda mitmeidki erinevaid probleeme. Näiteks kasutatakse valet turuletuleku strateegiat, raisatakse enda rahalisi vahendeid valedele asjadele jms. Autor puutus sellega kokku just programmi koostamisel, kui kuulata inimesi, kes kuulavad enda muusikastiili, mis võib erineda mainstreamist⁵, toob kaasa vähese klientuuri ja sellega kaasneva väikese müügitulu.

Valed äripartnerid on üheks suurimaks ebaõnnestumise põhjuseks. Autor leidis uuringu läbiviimisel, et kui oleks satunud ühe halva äripartneri juurde, kes oleks helitehnika sissemaksu võtnud, ilma et tehnikat oleks vastu saadud. Oleks idee teostamisel lõpp olnud.

⁵ Mainstream- hetkel käibelolev, üldiselt aksepteeritud muusikavaldkond.

Projekt viidi läbi igat eurot arvestades ja ligemale 10 000 eurone lünk oleks olnud katastroofiliste tagajärgedega.

Aja halva planeerimisega puututakse kokku koguaeg. Alatasa on olukorrad, kus peaks olema mitmes kohas korraga. Selleks leidis töö autor, et ainus võimalus seda vältida on pidada korralikku päevakava, kus on kohtumised ja tegevused üles kirjutatud. Kui tegeletakse suure asjaga, siis tuleb uusi tegevusi igal hetkel juurde. Selleks on autor seisukohal, et igasse päeva tuleb jätta tunnine lünk, mida saab kriitiliste kohtumistega täita, ilma, et peaks terve päevakava ära muutma.

Ebapädev meeskond on põhjuseks, miks osad ettevõtjad pankrotistuvad. Ilmselge on see, et idee teostaja ei saa tegeleda kõigega. See ei ole lihtsalt füüsiliselt võimalik. Ka autor puutus kokku probleemidega, kus tööd delegerides ei olnud tulemus selline nagu see pidi olema. See on raske ülesanne, selgitada välja inimeste erinevad võimekused, kuigi see on asi, mida peaks tegema kohe ettevõtte alustamise alguses. Sest töö käigus ei ole seda enam võimalik analüüsida lihtsa ajapuuduse tõttu.

Nagu näha on seisab ettevõtlusega alustaja silmitsi mitmete probleemidega, mis võib viia pankrotistumiseni. Selle vältimiseks on hea kasutada analüüsimeetodit SWOT. See analüüs on abiks enese kui ka konkurentide hindamisel, et leida üles enda tugevused võrreldes konkurentidega. Ka töö autor leidis SWOT analüüsi läbi viies OÜ Medilite tugevused võrreldes teiste konkurentidega (Tabel 6, lk 37). Selleks tugevuseks olid Pärnu kõige suuremad klubiruumid, mille rentimisest on paljud ürituste korraldajad huvitatud. Ööklubi, mis mahutab 1500 inimest on ahvatlev, kuna mahutavus on suurürituste korraldamisel määrava tähtsusega. Samas võidab OÜ Medilite rendipidude korraldamisega kulude kokkuhoiu näol. Välisesinejaga suurüritus toimub ööklubis ja sellele ei pea kulutusi tegema. Ei teenita küll piletimüügist, mis läks korraldajale, kuid see eest teenitakse alkoholimüügist, mille ligikaudne juurdehindlus on 300%. Sellise käiguga minimeeritakse igasugunegi risk, kui rahvast ei peaks tulema. Personali ja teised jooksvad kulud on seega kaetud.

Üldjuhul on kasulik viia läbi ka suurimate konkurentide SWOT analüüs. Selle abil on võimalik näha konkurentide tugevused ja nõrkused, ohukohad ja võimalused. Kui nendele asjadele mõelda, siis saab teostaja ettevõtte tugevustega, kasutada ära konkurentide nõrkusi ja ohukohti. See annab võimaluse saavutada parem positsioon, kus ei oleks olnud, ilma analüüsi läbiviimata.

Tabel 6. SWOT analüüs OÜ Medilite näitel

Tugevused	Nõrkused
Loomingulisus Suutlikkus arendada uusi tooteid/teenuseid Intellektuaalne kapital Konkurentsisuutlikkus Lähedus klientidele Kaasaegne tehnoloogia Tugev logistiline lahendus Suur tutvusringkond Hea ja võimekas meeskond	Arendusalase oskusteabe puudumine Algkapital Madal krediitvõime Väike kliendibaas
Võimalused	Ohud
Uue sihtgrupi tekkimine Konkurentide tagasitõmbumine turult Strateegilised liidud Ühinemised Maailmaturud Erinevad toetused programmide raames Suurte ruumide võimalus	Majanduslikud tingimused Strateegilised liidud Konkurendid ja nendega seotud aktsioonid Kehv avalike suhete areng Kriitika meedias Kogenenud konkurentide agressiivne turuletulek Ülevõtmised

Allikas: Autori koostatud osalusuuringu põhjal.

Swot analüüsist näeme, et OÜ Medilite sisemiseks tugevuseks on loomingulisus, mis aitab uudset muusikastiili, mille järgi on nõudlus, Eestis propageerida. Loomingulisust on vaja ka erinevate lepingute sõlmimisel, kus konkurentidel võib olla eelis finantsilise poole pealt,

aga kuna idee teostajatel on loomingulisust ja suudetakse asju välja tuua nii, et väiksem rahasumma kompenseerub kasuga muudes valdkondades.

Suureks sisemiseks tugevuseks on vajalik meeskond, kes suudab tegusid ellu viia. Suur tutvusringkond üliõpilaste ja teiste noorte seas.

Sisemiseks nõrkuseks võib välja tuua vajaliku finantsvõime puudumise, mida püütakse kompenseerida tegutsemiseks vajalike toetustega ja uudsete ideedega kuidas teenust maha müüa soodsamalt.

Võimalustena nähakse erinevate toetuste kasutamist, laienemist välisturgudele, uute partnerite leidmist, ühinemist, et aidata kaasa ettevõtte arengule jms. Need on tegurid mida sobival ajal ära kasutades saadakse kindla edu, olles Eesti turul.

Ohtudena nähakse probleeme majanduslikus keskkonnas, kehvast avalike suhete arengus, seega proovitakse kõikide jõududega neid ohte välistada. Ohuks nähakse ka konkurentide agressiivset hinnakampaaniat, konkurentide liite tõrjumaks alles alustanud ettevõtet ja kindlasti ka ülevõtmisi, kus muutused ettevõtete struktuuris võivad kaasa tuua pankroti või ettevõtte kaotamise.

KOKKUVÕTE

Autor tegi läbi praktilise osalusuuringu OÜ Medilite näitel. Töö kirjutaja viis läbi koguprotsessi, mis eelnes ettevõtte asutamisele. Tänapäevaks on registreeritud ettevõtte, mis tegutseb meelelahutusvaldkonnas.

Autor leidis osalusuuringu läbiviimisel, et on olemas teooria poolt väljatoodud kahele koolkonnale 1) Inimene valib valdkonna, mille kasumipotentsiaal on suur, 2) Inimene valib valdkonna, mida ta armastab, ka kolmas koolkond 3) Inimene tegeleb ettevõtlusega, kuna see on elustiil. Seda tulemust kinnitasid ka erinevad praktikud, kellega töö autor viis läbi intervjuud.

Autor selgitas praktilises osalusuuringus välja, et teooria seisukoht ei kattu praktilisel teel leitud tulemustega ja oponeeris teoreetikute seisukohtadele. Probleem seisnes just sammude vales järjekorras ja selles, et osad tegevused, mis on kindlasti vaja eraldi välja tuua, olid üldse märkimata jäänud.

Kõik autorid ja ka praktilise osalusuuringu läbiviija leidsid, et esimese sammuna tuleb analüüsida enda isikuomadusi, sest kõik ei ole sobilikud/võimelised endale vastutust teiste eest võtma. Ka siinkohal leidis töö autor, et teooria seisukohast on väljatoodud pigem pehmed väärtused, nagu visadus, julgus ja võimaluste märkamine, mitte praktilised oskused. Osalusuuringu läbiviimisel selgus, et on äärmiselt oluline omada selliseid praktilisi oskusi nagu läbirääkimisoskus ja oskus enda aega planeerida. Seda tulemust kinnitab ka EAS-i poolt läbiviidud uuring ettevõtjate seas. Teooria seisukohast olid need välja toomata jäänud. Siiski kattus teooria ja praktika seisukoht kogemuse olemasoluga. AS Saku Õlletehased müügijuht Imre Avalo on välja toonud, et kogemus on äärmiselt tähtis

inimese edaspidises elus. Inimene, kes ei ole läbinud pankrotti ei saa nii heaks juhiks kui seda on korra pankrotistunud isik. Lisaks tuli välja autori läbiviidud osalusuuringust, et kui oleks olnud olemas piisav kogemus, oleks tegevust märksa kergem läbi viia.

Ka järgmiste sammude järjekorra juures leidis töö autor, et osalusuuringu tulemused ei kattu teooria seisukohtadega. Teooria kohapealt peaks välja tulema ideega, ning seda reklaamima hakkama. Autor on siinkohal seisukohal, et ideega tuleb välja tulla alles siis, kui tagala on kindlustatud eellepingute näol. Ka äriplaani esitamisega ei tohiks tegeleda enne, kui on sõlmitud vastavad lepingud, et äriplaani lugeja- eeldatavasti rahaliselt paremal positsioonil olev investor ei saaks minna idee esitaja seljatagant mööda. Milleks oleks tal vaja töö esitajat, kui ta saaks ilma otstarbetute inimesteta rohkem kasumit. See on ka peamine vastuolu sammude hierarhias, kus tuleks võimalikult vähe rääkida, enne kui ei ole selgeks tehtud kõik, mis aitab kindlustada tagalat. Seda uuringu tulemust kinnitas ka Eesti ühe suurima kaubakeskuse "Lõunakeskus" ja AS Astri Pagarid omanike Väino Põllumäe.

Ka ettevõtte asutamine on olulisel kohal just algusfaasis, sest teostaja on paremal positsioonil kui juriidiline keha on olemas. Teda võetakse tõsisemalt ja eellepingute kirjutamine enda nimele oleks rumalus. Seda just seetõttu, et ettevõtte pankrotistumise korral ollakse kindlustatud sellega, et kõik nõuded lõppevad, mitte ei jää isiklikult kestma.

Ka ei tohi alguses kohe seada endale miinimum kasumimarginaali nagu see teooriast välja tuli, see paneb piirangud ette valdkonna valikul. Tõsiasi on see, et 1000 korda 1 € teenida on parem kui 1 kord 100€.

Osalusuuringu läbiviimisel selgus ka see, et projekti teostamise finantseerimine koosneb mitmest faasist, kus esimesel faasil leitakse tegevuse alustamiseks vajalik miinimumsumma ja sellega seotakse ka investorid projektiga, et teises faasis alahinnatud investeeringu vajadus rahuldada. Tuli välja ka asjaolu, et projekti elluviimiseks alahinnati investeeringu vajadust 20% väärtuses.

Lisaks püüdis autor välja tuua ettevõtte asutamise ohukohad, millele mõtlemata jätmiseta võidakse sattuda pankrotistumiseni. Selleks analüüsis töö kirjutaja mitmete erinevate

autorite seisukohti ettevõtte asutamise kohta ja analüüsis tulemusi praktilise ettevõtte asutamisega. Siinkohal kattus osalusuuringu tulemus teooria seisukohaga, ning seda kinnitas ka EAS-i poolt läbiviidud uuring. Seega on ettevõtte pankrotistumise ohuks: Ebapiisavad vahendid, teadmatus, kehv asukoht, liigne bürokraatia, liigsuur maksukoormus jne.

Autor viis läbi ka SWOT analüüsi et näitlikustada seoseid ettevõtete probleemsete kohtadega pankrotiohu tekkimisel. SWOT analüüsist selgus, et OÜ Medilitel on mitmeid tugevusi, nagu näiteks suured ruumid, mis sobivad ideaalselt ürituste korraldajatele. Seda tugevust hakati ka ära kasutama. Lisaks andis SWOT analüüs teada, mis on ettevõtte probleemsed kohad: Arendusalase oskusteabe puudumine, algkapital, madal krediitvõime ja väike kliendibaas. Ka selgusid antud analüüsist mitmed teised ohud strateegiliste liitude, hinnasurve, kehvast avalike suhete arengus jms. näol.

Seega näeme, et on oluline pidada silmas ettevõtte alustamise nüansse ja enda tegevust analüüsida. Ei tohi tegeleda ilma plaanita, kuna siis võidakse enda positsiooni nõrgestada. Kõik käigud tuleb nagu males ette mõelda, et vältida ebaõnnestumist. Tuleb siduda emotsionaalselt oma partnerid ja leida endale pädev meeskond. See on oluline just seetõttu, et delegerides jõutakse teha rohkem kui muidu.

Antud bakalaureusetöö on ideaalseks alguspunktiks edasiarendamiseks: ettevõtte juhtimise, meelelahutusvaldkonna eripärade, juhtimisvigade, pankrotiohtude uurimiseks ja investeerimisvõimaluste analüüsiks.

VIIDATUD ALLIKAD

1. About Charles; [<http://charlesmartinbooks.com/about/>] 12.03.2012
2. About Barry Moltz; [<http://barrymoltz.com/about-barry/biography/>] 12.03.2012
3. Alustamine [<http://www.eas.ee/ettevotjale/alustamine>] 12.01.2012
4. Andekate tarkvaraarendajate firma läks pankrotti[<http://www.e24.ee/184178/andekate-tarkvaraarendajate-firma-laks-pankrotti/>] 12.01.2012
5. **Avalo, I.** (AS Saku Õlletehased müügijuht). Autori intervjuu; üleskirjutis. Tartu, 10.10.2011.
6. **Barry, M.** You Need to Be a Little Crazy : The Truth about Starting and Growing Your Business; Australia: Dearborn Trade, A Kaplan Professional Company; 208 p.
7. Bloomberg; Peter Morgan Biography [<http://bloomsbury.com/Peter-Morgan/authors/666>] 12.03.2012
8. **Brauer, M.** Äriinglitest [<http://ettevotja.ee/avaleht/171-aeriinglitest>] 12.01.2012
9. **Charles, M., M.** Starting Your New Business : A Guide for Entrepreneurs; USA: Course Technology Crisp; 116 p.
10. **Drath, W. H., Palus, C. J.** Making Common Sense : Leadership As Meaning-Making in a Community of Practice; USA: Center for Creative Leadership; 39 p.
11. **David, O.** Creating Success : How to Negotiate Effectively (3rd Edition); London: Kogan Page Ltd.; 182 p.
12. **Elting, L.** For Reasons to Hire People Smarter Than You [http://www.businessweek.com/smallbiz/tips/archives/2011/08/four_reasons_to_hire_people_smarter_than_you.html] 12.01.2012
13. Ettevõtete surmamäär [<http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/Saveshow.asp>] 26.12.2011
14. **Ford, H., Crowther, S.** Today and tomorrow; London: Productivity Press; 286 p.

15. **Friend, G.,S.** Guide to business planning; London: Profile Books; 287 p.
16. **Garfinkle, N.** American Dream vs. the Gospel of Wealth : The Fight for a Productive Middle-Class Economy; London: Yale University Press; 241 p.
17. **Juurik, M.** (OÜ Osman auto omanik). Autori intervjuu; üleskirjutis. Tartu, 13. märts 2012.
18. Kas sobid ettevõtjaks [<http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/ettevotjaks-saamisega-seotud-teemade-laebimotlemine/test-3?view=onepage&catid=391>] 19.05.2012
19. **Lesonsky, R.** Start Your Own Business : The Only Start-Up Book You'll Ever Need; USA: Entrepreneur Press; 789 p.
20. **Longley, R.** Why Small Businesses Fail: SBA [<http://usgovinfo.about.com/od/smallbusiness/a/whybusfail.htm>] 02.01.2012
21. **Lyons, C.** I Win, You Win; London: A & C Black; 224 p.
22. **Miridul, S.** Business Management; USA: Global Media; 291 p.
23. **Moltz, B.** You Need to Be a Little Crazy : The Truth about Starting and Growing Your Business; USA: Dearborn Trade, A Kaplan Professional Company; 208 p.
24. **Morgan, P.** Small Business Owner; USA: Global Media; 182 p.
25. **Morris, M.** Starting a Successful Business; London: Kogan Page Ltd; 316 p.
26. **Norton, P.** Manage To Win; London: Thorogood Publishing; 450 p.
27. **Pinson, L., Jinnet, J.** Steps to Small Business Start-Up : Everything You Need to Know to Turn Your Idea Into a Successful Business; Australia: Dearborn Trade, A Kaplan Professional Company; 274 p.
28. Private Venture Capital through Angel Investors [<http://www.businessangels.com.au/>] 12.01.2012
29. **Põllumäe, V.**(AS Astri Pagarid omanik) Autori intervjuu; Tartu. 12.02.2012.
30. **Raidla, P.** Rein Kilk – miljonisadu saksofonihelide saatel; Eesti: Äripäeva kirjastus; 236 l.
31. **Ramsey, D.** 101 Best Home Businesses : New Edition of the Classic Home Business; USA: Career Press, Incorporated; 254 p.
32. **Ramsey,D.;** Biography [<http://www.danramsey.com/>] 12.03.2012

33. **Riisenberg, T.** Petturitega kohtumist saab vältida [<http://leht.aripaev.ee/?PublicationId=464dc490-fb94-4024-9b75-258ddc8543a9&articleid=92186&paperid=D8862A44-32F3-4E39-A6D2-DC1F4888D2C6>] 12.01.2012
34. Sobivus ettevõtjaks [<http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/ettevotjaks-saamisega-seotud-teemade-laebimotlemine/sobivus-ettevotjaks>] 19.05.2012
35. Stardi- ja kasvutoetuse programm
[<http://195.80.115.40/ettevotjale/alustamine/perioodi-2007-2013-stardi-ja-kasvutoetuse-programm/ueldjutt>] 18.01.2012
36. Statistilisse profiili kuuluvad ettevõtted [<http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/Saveshow.asp>] 26.12.2011
37. **Terask, T.** (OÜ Audiosky tegevjuht ja omanik) Autori intervjuu; Tartu. 5.05.2011.
38. Yatedo: Jerry Jinnnet Biography; [<http://94.23.244.131/p/Jerry+Jinnett/normal/1d51fc45d3bb7ff5b73be87606ee039c>] 12.03.2012
39. 10 abistavat küsimust [<http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/aeriplaani-koostamine/10-abistavat-kuesimust-aeriplaani-eelanalueesiks>] 19.05.2012

LISAD

Lisa 1. Statistilisse profiili kuuluvad ettevõtted.

ER029: STATISTILISSE PROFIILI KUULUVAD ETTEVÕTTED --- Aasta ning						
Õiguslik vorm						
	Täisühing	Usaldusühing	Osaühing	Aktsiaselts	Tulundusühistu	Välismaa äriühingu filiaal
2000	178	138	31021	7048	710	205
2001	170	135	32026	6631	655	190
2002	144	146	33512	5934	542	176
2003	154	143	35955	5200	492	173
2004	135	145	40617	4987	412	176
2005	135	166	44893	4731	371	180
2006	121	184	51145	4582	338	195
2007	117	171	56765	4501	324	210
2008	126	234	59192	4349	317	201
2009	135	944	60827	4122	315	216
2010	162	985	63398	3842	303	209

Allikas: Statistikaamet

Lisa 2. Ettevõtete surmamäär (Protsentides)

ER037: ETTEVÕTETE SURMAMÄÄR --- Tegevusala (EMTAK 2008) ning Aasta						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tegevusalad kokku	7,60	6,69	6,90	6,90	10,01	10,38

Allikas: Statistikaamet

Lisa 3. OÜ Medilite B-kaart

Maakohtute registriosakondade keskandmebaasi väljatrükk seisuga

29.03.2012 kell 20:54

OÜ Medilite (registrikood 12079461) kohta on avatud Tartu Maakohtu registriosakonnas:

Äriregistri B-osa registrikaart nr 1, millele on tehtud kanded:

Tartu Maakohtu registriosakonnas:

1. kanne kinnitatud 24.03.2011 (Esmakanne)
2. kanne kinnitatud 14.04.2011 (Muutmiskanne)
3. kanne kinnitatud 20.04.2011 (Muutmiskanne)

Registrikaardile nr 1 kantud kehtivad andmed on:

Teine veerg: a) ärinimi, b) ettevõtja asukoht, c) tegevusala

1. kanne a) OÜ Medilite
1. kanne b) Akadeemia 5 Tartu 51003

Kolmas veerg: osa- või aktsiakapital

1. kanne 2500 eurot.
1. kanne Asutatud sissemakset tegemata.

Neljas veerg: juhatus, pankrotihaldur, likvideeriya *

1. kanne Henrik Antsov juhatuse liige, isikukood 38610142711
3. kanne Randel Darsch juhatuse liige, isikukood 37910265217
3. kanne Artur Grigorjev juhatuse liige, isikukood 38412195240
3. kanne Anti Algpeus juhatuse liige, isikukood 35205245210

* Juhatus liige esindab osaühingut üksinda, kui registrisse ei ole kantud teisiti.

Kuues veerg: õiguslik seisund

1. kanne Õiguslik vorm: osaühing;
3. kanne Põhikiri on kinnitatud 15.04.2011
1. kanne Majandusaasta algus 01.01 ja majandusaasta lõpp 31.12

Väljatrüki lõpp

Lisa 4. Kontoväljavõtte koondandmed perioodil 29.01.2011 - 05.01.2012 05.02.2012

MEDILITE OÜ Pangatehingud lk 32 (32)
AKADEEMIA 5
TARTU 51003

29.01.2011 - 05.01.2012 05.02.2012

10220193815228 SEB
IBAN:EE871010220193815228 BIC:EEUHEE2X
Kokku
EUR Perioodi deebetkäive 129013.58 -

Lisa 5. Autori vestlus Imre Avaloga (AS Saku Õlletehased Müügijuht)
Suudlevates tudengites 10.10.2011. Üleskirjutis.

Autor: On plaanis rajada Tallinnasse uus klubi, hetkel peame läbirääkimisi ruumide üle.

Imre Avalo: Soovite laieneda, kuidas see aasta teil möödus?

Autor: Enamvähem, saab rahule jääda. Tööd oli hullult palju, terve suvi sai Pärnus oldud ja igasuguste erinevate probleemidega tegeletud.

Imre Avalo: Jaa, ettevõtlus ongi selline, selleks peab valmis olema. Millega sa veel tegeled?

Autor: Mul on veel üks ettevõtte OÜ Donleon, mis tegeles varem riietemüügiga, aga hetkel teen seal ümberkorraldusi ja muudan tegutsemisvaldkonda. Aeglane äri on rikastele, sest teistel ei ole kapitali niipalju, et seda aastateks seisma panna, mida ostes riideid teed. Nüüd tegelen noortele ettevõtjatele kompleksteenuse pakkumisega, kus nad saavad algusest lõpuni meie toe, et nende plaan õnnestuks.

Imre Avalo: Jah, minul oli ka kunagi metalliettevõtte, mis nüüdseks on äramüüdnud. Tekkisid raskused, kuna esialgne edu pimestas. Usun, et oluline on, et inimene oleks vähemalt korra läbikukkunud- teinud läbi pankroti, et edaspidi osataks vigu vältida

Autor: Olen samal seisukohal.

Lisa 6. Autori vestlus Tiit Teraskiga (OÜ Audiosky tegevjuht ja omanik) 05.05.2011. Üleskirjutis.

Autor: Tere Tiit, olen nüüd enda plaaniga kaugemale jõudnud ja hetkel käib ehitus, tahame 13 ja reede avada. Selleks ajaks oleks ka tehnikat vaja. Mis arvad kas jõuame?

Tiit Terask: Küll jõuame, mul laos on sobiv tehnika olemas, tellisin võimud ja mängijad ka ära, need jõudsid juba kohale. Pärast näitan sulle kui alla läheme. Tellisin sulle kõik uued liikuvad osad, kuna inimestele tuleb nendelt saadava raha vastu pakkuda maksimumi. Heli peab klubis olema puhas ja kvaliteetne, ning asjad mis ma annan peavad sul ka vastu pidama.

Autor: Oh, siis on hea, ma juba mõtlengi siin kuidas ma saan ehitamisega hakkama õigeaks ajaks. Hetkel lihvitakse põrandaid ja tehakse b-saali. Suures saalis saame alles homme hommikul ehitama hakata. Järgmise nädala reedel ju avamine juba.

Tiit Terask: Küll jõuad, sa hingega asja juures. Oskad aega planeerida ja see ongi asja iva.

Autor: Huvitav kas ma pean terve suvi nüüd Pärnus passima?

Tiit Terask: Alguses kindlasti, sa pead ise endale asjad selgeks tegema kuidas seal asjad töötavad.

Autor: Hiljem tahaks ikka ise ringist välja astuda ja jääda toimivat süsteemi kaugemalt vaatama. Mulle meeldib süsteeme üles ehitada ja neid iseseisvalt toimima panna.

Tiit Terask: Tõesti, see on huvitav, ka mulle meeldib tegeleda asjadega ja neid hiljem üksi toimimas näha. Just käisin Aserbaidžaanis teatrilise helisüsteemi sisse panemas, seal on samamoodi, lähed kohale ehitad toimiva süsteemi, mis töötab ilma sinuta. See riik on uskumatu maa, arendab ja ehitab igas suunas. Soovitan soojalt sinna minna.

Autor: Kindlasti püüan minna.

Tiit Terask: Aga ma pean nüüd lapsele järgi minema. Tule, ma näitan sulle su tehnikat ja helistame. Anna teada kui saan tehnika sulle kohale tuua... .

Lisa 7. Autori vestlus Margo Juurik'ga (OÜ Osman auto üks omanikest) 13.03.2012. Üleskirjutis.

Autor: Tsau, kuule mul sõber tahaks enda osad autod sinu platsile tuua, oleks see võimalik?

Margo Juurik: Väikese tasu eest ikka saab. Palju tal neid on?

Autor: Ma ei teagi, tegeleb sellega töökõrvalt.

Margo Juurik: Mille jaoks, see on suhteliselt mõttetu valdkond kus pappi teenida, kasumit siin küll suurt ei teeni. Paras peavalu nende autodega, rondid lagunevad ainult.

Autor: Eks ta ole jah. Miks sa siis jamad nendega?

Margo Juurik: Tead, mulle meeldib enda aja peremees olla. Ma ei kujutaks ette, kui käiksin palgatööl kellast-kellani.

Autor: Ma ise arvan samamoodi, aga eks see ole isikuloomuses kinni, mis kellele meeldib. Igatahes ma saadan selle venna sinu juurde kui sobib? Suhelge omavahel.

Margo Juurik: Eks sa saada, ma täna siin terve päev... .

Lisa 8. Autori vestlus Väino Põllumäega (AS Astri Pagarid üks omanikest) 12.02.2012. Üleskirjutis.

Väino Põllumäe: Hallo!

Autor: Tere Väino Henrik siin, kuidas läheb. Kas on hetk rääkida?

Väino Põllumäe: On ikka räägi.

Autor: Tahtsin selle Tartu mnt 67 projekti kohta uurida. Kuidas sellega lood on, kas oled saanud sellele mõelda ja siis tahtsin sõe kohta teada. Et kas oleks Mileedisse võimalik sisse anda?

Väino Põllumäe: Tead, ma ei ole jõudnud uurida, ma siin vahepeal haige olnud aga ma kindlasti uurin. Helista mulle kunagi järgmine nädal sõe asjus.

Autor: Kindlasti helistan, meil süsi kohal ja laos on seda hetkel 12 tonni. Et viiks hea meelega inimestele silma alla.

Väino Põllumäe: Eks see ole õige idee kah. Sul ka neid tegevusi ikka jätkub, eks peabki püüdma.

Autor: Ma siin jah püüan, kuniks noor oled siis jõuad tormata. Käisin Ukrainas ise sõbraga sütt välja kauplemas suht pöörane seiklus oli. Nüüd paljud küsivad, et kelle juurest tööte ja kust erinevaid asju saab.

Väino Põllume: Nii ta on jah, aga see on sul ühekordne heategu, kui annad oma kontaktid ära. Edaspidi jäetakse sind kõrvale. Et ära vägapalju räägi.

Autor: Proovin... .

SUMMARY

ABOUT ESTABLISHING COMPANY TO FIRST CASH FLOW, BASED ON OÜ MEDILITE

Henrik Antsov

Author did an analysis of theoretical and practical company establishing. The results that participation research showed us are that there are three schools against, or theoretically two schools: 1) people choose company sphere what they think is profitable 2) they choose company sphere where they think are good at 3) it doesn't matter what they are going to do, it's an lifestyle.

The practical participation research showed us that the steps of establishing a company is different of theoretical ones, even though there are some similarities at the beginning of the steps.

The same accounted for theory and practice about people's personality. First step is to analyse personal qualities. It is important to see that is there enough to start up a company. In the first step there were some differences as well. The theory was a soft one, everybody knows that you need strenuousness to get things done and of course you will need to be courageous. Theory didn't show what practical analyse showed us, that there must be practical skills, like skill of negotiation and ability to plan your time.

The main difference was that theory told us that you must or may talk about your idea, but practical analyse showed us that you can't tell anybody about your idea. The main reason is that you may fall victim to idea theft. If you set up a proper business plan, write there about everything e.g. partners, know-how, market, producing secrets, possible profits etc. and will

show it to investors then they don't need the project author to do this project. Why should they share profit with unnecessary people if they can do the project themselves.

You must insure your rear/back-up with pre-contracts. In order to do that, you need a company. It is better to own a company, partners will see you in a better position, and it is a good way to defend yourself if something goes wrong. Then you can let the company to bankruptcy and with the disappearance of the company disappear all bad contracts. The company is important when you show your idea to investors. Then they see that you have some contracts and you have closed the deal already with your partners and they can't go behind the idea of the author. If they like the authors idea then they must buy themselves in, buying some shares of the started/founded company.

There were some differences in steps that even theory didn't spoke about. The practical analysis showed us that you can't do such an exact cost analysis. The analysis showed that there were 20% underestimated costs and to fill this gap you must do another investment round. Second round of investments is better because investors are emotionally involved and are afraid of losing everything that they are already invested. Analysis showed us that there are many legitimate ways to get more money against to sell more shares.

One thing that participation analysis showed us is that you can't set tasks to get an exact profit of your idea or investment. When you do that you are tied and can't find a better idea. In the end 1000 times 1€ is better than 1 times 100€.

Author did analyse OÜ Medilite doing SWOT analysis. This has shown that there are many factors that may lead to bankruptcy. This analysis is a good way to eliminate these factors and helps to find a way to reduce the impact of these factors. SWOT analysis is a good way to analyse competitors aswell. The results of the analysis will show you the weaknesses of competitors and when you get to know them, you can organize/set your company policy on that.

Author did an analysis of theory and practical difference and did get positive results of this analysis. This work will show that you must organize all your steps to start a business, and you must look to yourself to find what personality qualities you have.